Steven Gorelick

Small is beautiful, lo grande está subvencionado

Prólogo de Federico Aguilera Klink
Introducción de Helena Norberg-Hodge

Cómo nuestros impuestos contribuyen a la destrucción social y ambiental

FUHEM ecosocial

economía crítica & ecologismo social

CATARATA

Steven Gorelick

Small is beautiful, lo grande está subvencionado

Prólogo de Federico Aguilera Klink
Introducción de Helena Norberg-Hodge

••• Cómo nuestros impuestos contribuyen a la destrucción social y ambiental

FUHEM ecosocial
economía crítica & ecologismo social
CATARATA

STEVEN GORELICK

Director ejecutivo de programas en Local Futures (antes International Society for Ecology and Culture, ISEC) —una ONG que promueve alternativas a la economía global y consumista—. Es codirector de la premiada película documental The Economics of Hapiness (ISEC, 2011) y coautor de Bringing the Food Economy Home:

Local Alternatives to Global Agribusiness (Kumarian Press, 2002). Ha enseñado economía en el Sterling College en Vermont, y escribe y da charlas sobre temas de economía local en Estados Unidos.

LOCAL FUTURES
(ANTES INTERNATIONAL SOCIETY FOR ECOLOGY AND CULTURE, ISEC)

Es una ONG que trabaja para la renovación del bienestar ecológico, social y espiritual promoviendo un cambio sistémico hacia la localización económica. Local Futures es un respetado defensor de las nuevas economías a nivel internacional y lleva cuatro décadas concienciando sobre estos temas. Produce libros, películas, materiales online, planes de estudios e incluso cómics sobre el fortalecimiento del bienestar ecológico y social, y organiza talleres y conferencias públicas para difundir la perspectiva de lo global a lo local. Es una de las principales ONG del mundo en promover la alimentación local y es casi la única en hacerlo desde una perspectiva internacional. Ha publicado varios libros y numerosos informes que critican los alimentos industriales y promueven las alternativas locales. Su dispositivo multimedia Local Food Toolkit ganó el Premio Derek Cooper de Periodismo de Investigación. Actualmente, Local Futures tiene oficinas en Estados Unidos, Reino Unido, México y Australia, con organizaciones asociadas en Alemania y Japón. Puede leerse más sobre Local Futures en www.localfutures.org

Steven Gorelick

(autor principal)

Small is beautiful, lo grande está subvencionado

CÓMO NUESTROS IMPUESTOS CONTRIBUYEN A LA DESTRUCCIÓN SOCIAL Y AMBIENTAL

Prólogo de Federico Aguilera Klink
Introducción de Helena Norberg-Hodge
Traducción de María López del Río

CATARATA

COLECCIÓN ECONOMÍA CRÍTICA Y ECOLOGISMO SOCIAL

CONSEJO ASESOR
SANTIAGO ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA
CARLOS BERZOSA
ÓSCAR CARPINTERO
CRISTINA CARRASCO
ÁNGEL MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS
JORGE RIECHMANN

LA PUBLICACIÓN DE ESTA OBRA HA CONTADO CON UNA AYUDA A LA TRADUCCIÓN DE LA FUNDACIÓN CÉSAR MANRIQUE

DISEÑO DE LA COLECCIÓN: ESTUDIO PÉREZ-ENCISO
© STEVEN GORELICK, DEL TEXTO PRINCIPAL, 1998
© INTERNATIONAL SOCIETY FOR ECOLOGY AND CULTURE (ISEC)/
LOCAL FUTURES, 1998 (2ª REIMPR., 2002)
© FEDERICO AGUILERA KLINK, DEL PRÓLOGO
© HELENA NORBERG-HODGE, DE LA INTRODUCCIÓN
© MARÍA LÓPEZ DEL RÍO, DE LA TRADUCCIÓN
REVISIÓN DE LA TRADUCCIÓN A CARGO
DE FEDERICO AGUILERA KLINK
© FUHEM ECOSOCIAL
AVDA. DE PORTUGAL, 79 POSTERIOR
28011 MADRID
TEL. 91 575 21 09

© LOS LIBROS DE LA CATARATA, 2019
FUENCARRAL, 70
28004 MADRID

TEL. 91 532 20 77
WWW.CATARATA.ORG

SMALL IS BEAUTIFUL, LO GRANDE ESTÁ SUBVENCIONADO.
CÓMO NUESTROS IMPUESTOS CONTRIBUYEN A LA DESTRUCCIÓN SOCIAL Y AMBIENTAL

ISBNE: 978-84-9097-746-0
ISBN: 978-84-9097-725-5
DEPÓSITO LEGAL: M-19.911-2019
IBIC: RNC/RNT/KCN/KCP

ESTE LIBRO HA SIDO EDITADO PARA SER DISTRIBUIDO. LA INTENCIÓN DE LOS EDITORES ES QUE SEA UTILIZADO LO MÁS AMPLIAMENTE POSIBLE, QUE SEAN ADQUIRIDOS ORIGINALES PARA PERMITIR LA EDICIÓN DE OTROS NUEVOS Y QUE, DE REPRODUCIR PARTES, SE HAGA CONSTAR EL TÍTULO Y LA AUTORÍA.

PRÓLOGO
DE LA ECONOMÍA DE LA COMPETENCIA A LA ECONOMÍA DE LA SUBVENCIÓN PÚBLICA (PARA LAS GRANDES EMPRESAS)

La economía que se enseña en las universidades y la que se transmite a través de los medios de comunicación insiste, fundamentalmente, en una descripción (con apariencia de explicación) en la que destacan de manera positiva, ideal y deseable etiquetas como el mercado, la competencia y la eficiencia y, de manera negativa, la intervención estatal y las subvenciones. Esto ayuda a construir un discurso ideológico falso en el que se asocia mercado y competencia a libertad y a eficiencia y, a la inversa, se asocia intervención estatal (una expresión cargada de un enorme sesgo autoritario e indeseable) y subvenciones a falta de libertad, derroche e ineficiencia.

El libro de Gorelick, publicado originalmente en 1998, nos muestra con datos la falsedad de tales ideas dejando claro que el discurso del mercado libre, en el que triunfarían las grandes empresas por su buen hacer y su esfuerzo competitivo, con el resultado final de una elevada eficiencia, no es nada más que pura ideología que sirve para ocultar una realidad en la que el poder de las grandes empresas (corporaciones) les permite configurar (obligando a los diferentes gobiernos a algunos de cuyos miembros designa) de manera intimidatoria las propias reglas de juego con las que van a obligar a "jugar" al resto de las empresas y en diferentes países y que, obviamente, benefician de manera ineficiente y desigual a las corporaciones que elaboran esas reglas. Esto incluye el saqueo de lo público, en términos de presupuestos y de la apropiación de los bienes públicos, es decir, la concesión de inmensas subvenciones públicas y de exenciones fiscales, laborales y ambientales de todo tipo de acuerdo con las necesidades de esas grandes empresas para que puedan seguir ampliando sus áreas de explotación y extracción de beneficios privados.

Es obvio que estoy hablando de todo tipo de violencia, sin la cual nada de lo anterior sería posible, que llega, cuando estas empresas lo consideran necesario, hasta los golpes de Estado y la guerra, tal y como llevamos décadas observando. Sin embargo, y gracias a la manipulación y tergiversación del lenguaje, el resultado final, que no es otro que la destrucción social, cultural, económica y ambiental de países enteros, termina considerándose como una mejora en la libertad y en la eficiencia gracias al "mercado".

A seguir considerando toda esta violencia como competencia contribuye de manera violenta (es una redundancia deliberada) el sistema educativo, desde la escuela hasta la universidad, algo que Gorelick muestra con una claridad dolorosa. Por otro lado, como nos han convertido en consumidores, por mucho que nos llamen de vez en cuando ciudadanos, sin una conciencia mínima de que nuestros hábitos y nuestro nivel de consumo depende del mantenimiento de esa violencia y de esa destrucción, vivimos habitualmente en un estado de enajenación, existencia sin esencia decía Marx, o de cretinización de alto nivel, como señalaba Morin; es decir, sin tener apenas capacidad de relacionar cuestiones, lo que nos impide comprender dónde estamos y entender qué es lo que ocurre.

La novedad del texto de Gorelick consiste, precisamente, en que rompe con la cretinización, de alto y de bajo nivel —la primera según Morin es la que enseña la universidad (y el sistema educativo) y la segunda la que transmiten los medios de comunicación— al mostrar a través de los 12 capítulos que tiene el libro cómo están relacionadas todas estas cuestiones en diferentes campos de negocios, tales como las infraestructuras, la energía, el transporte y las comunicaciones, la financiación de la investigación "privada", la globalización, las regulaciones fiscales, laborales y ambientales, las exportaciones, las empresas de armamento, las puertas giratorias, la publicidad, el sistema educativo, etc. Todo está relacionado.

Así pues, en contra de las creencias insistentemente divulgadas como si fueran conocimiento científico o como una supuesta sabiduría convencional, las grandes empresas no son competitivas, sino que dependen muchísimo más que las pequeñas de las subvenciones públicas y requieren y controlan un sistema basado en la violencia. Como señalaba Stiglitz con ironía y suavidad en "los felices noventa", los líderes de las grandes corporaciones defendían tres "principios empresariales", a saber:

1. La gente de negocios generalmente se opone a las subvenciones para todos menos para sí mismos.
2. Todo el mundo está a favor de la competencia en todos los sectores de la economía menos en el suyo propio.
3. Todo el mundo está a favor de la franqueza y la transparencia en todos los sectores de la economía a excepción del suyo.

En definitiva, la conclusión más destacada, para tratar de enfrentar el destructivo proceso globalizador, consiste en empezar a ver que, paradójicamente, las empresas con mayor capacidad de competir de manera eficiente, en un sentido amplio, son las pequeñas empresas locales que utilizan de manera respetuosa recursos naturales y trabajo local y que, en consecuencia, incurren en unos costes (sociales, energéticos y ambientales) mucho más bajos que los de las corporaciones, a pesar de que apenas cuentan con subvenciones y de que a estas pequeñas empresas se les hace creer, gracias al discurso oficial económico y político, que no son competitivas ni eficientes.

Como escribe Helena Norberg-Hodge en la Introducción, la realidad es que "[…] lo grande no es necesariamente más 'barato' o más 'eficiente' […]. Si nos permitimos mirar más allá de las estrechas creencias y limitaciones de la sabiduría convencional, resulta claro que las corporaciones gigantes son el resultado del apoyo gubernamental mediante una variedad de subsidios directos e indirectos". En otras palabras, no existe nada parecido a las leyes naturales en economía, sino que, al contrario, la economía es el resultado de elecciones políticas humanas y que lo eficiente y barato depende de la noción de coste y de eficiencia que se manejen y del contexto en el que se produzca.

El problema es que la mayoría de las personas, incluyendo los economistas, no se hace casi nunca la pregunta clave: ¿Cuál es la noción de coste con la que estamos trabajando y cómo la medimos? O ¿cuáles son los costes que se tienen en cuenta y quién decide que sean esos costes y no otros? Al no hacerlo pasamos directamente y de manera automática a comparar precios, mercancías o situaciones que, habitualmente, no son comparables. Por eso, muchas personas se quejan, por ejemplo, de que los productos de la agricultura ecológica son caros, comparados con los de la agricultura convencional, sugiriendo que se está comprando un producto similar y que los pequeños agricultores ecológicos locales no son

"competitivos", pero ignoran que esta agricultura no contamina el suelo ni el agua ni deteriora la salud, es decir, sus costes reales totales son muy bajos, mientras que lo contrario ocurre con la agricultura convencional, cuyos productos se venden a un precio bajo mientas sus costes reales totales, por los que no paga ni compensa, son muy elevados en términos ambientales y sociales, además de recibir un volumen muy elevado de subvenciones.

Dicho de otra manera, las grandes empresas no son competitivas, sino que están muy subvencionadas. Hay todo un programa de investigación por desarrollar para actualizar cómo se generan estas subvenciones públicas, pero se pueden señalar los siguientes ámbitos, a modo de ejemplo:

- Subvenciones Monetarias a la banca; Artículo 104 del Tratado de Maastricht (1992) y Artículo 123 del Tratado de Lisboa (2007), impiden a los gobiernos endeudarse directamente con el BCE obligándoles a hacerlo a través de los bancos privados, proporcionando a estos bancos unos beneficios desmesurados (aunque realmente son una extorsión legalizada) por no hacer nada, excepto multiplicar los intereses de la deuda pública. Como señala Juan Torres, "todo el crecimiento de la deuda pública en la UE desde 1995, corresponde a intereses" (6,4 billones de euros); rescate a la banca con fondos públicos de miles de millones. Art. 135 Constitución Española. Leyes Montoro.
- Subvenciones fiscales. Impuestos reales mucho más bajos que las pequeñas empresas y los trabajadores, paraísos fiscales no penalizados, planes fiscales realizados por la pareja Juncker-Dijsselbloem, también tratados por De Guindos. Según una investigación realizada por Begoña P. Ramírez (***InfoLibre***), los principales bancos y cajas llevan años sin pagar el impuesto sobre beneficio de sociedades, pues, a pesar de las ayudas públicas y los elevados beneficios, las desgravaciones fiscales son tan elevadas que el resultado fiscal es "a devolver".
- Laborales. Reformas laborales que solo perjudican a los trabajadores y aumentan los beneficios empresariales, aunque a ese se le llame mejorar la competitividad gracias a una precariedad estructural. Disminución de cotizaciones a la Seguridad Social.
- Ambientales. Apenas se "ven" impactos ambientales "relevantes" ni

se asume responsabilidad por los costes sociales generados, pero el cambio climático es galopante.

- Agricultura. La Política Agraria Común (PAC) sigue siendo una fuente de desigualdad que beneficia a "empresarios" que no compiten realmente.
- Financiación de la investigación. La financiación de la investigación de alto nivel que habitualmente se nos "vende" como ejemplo de comportamiento "emprendedor" e "innovador" típico de las buenas empresas privadas que hay que imitar resulta que está financiada con fondos públicos, como señala Gorelick, refiriéndose a 1997[1]. Seguir pensando, o mejor, seguir repitiendo de manera desinformada y sesgada que la innovación es independiente de la financiación pública muestra, según Randall Wray, "la incapacidad ideológica para reconocer el papel jugado por el Estado para impulsar la innovación"[2].
- Sector eléctrico. Sobre el sector eléctrico en España hay un excelente informe titulado "El coste real de la energía"[3], que cuantifica el sobrecoste que pagamos los usuarios entre 1998 y 2013 en unos 80.000 millones de euros. Por su parte, Jesús Mota, en "El yugo de la tarifa eléctrica"[4], explica con toda claridad cómo los diferentes gobiernos han ido configurando un marco legal muy favorable a las eléctricas de manera que entre los pagos públicos por los mal llamados Costes de Transición a la Competencia (CTC), competencia que nunca existió pero sí los pagos públicos, y la definición gubernamental de coste favorable a las eléctricas, distinguiendo entre "costes incurridos" y "costes reconocidos", siendo siempre los costes reconocidos por ley mayores que los incurridos, lo que genera el tan famoso como falso déficit tarifario.

Por si fuera poco, el informe realizado por la Comisión Nacional del Mercado y de la Competencia sobre el análisis de la contratación pública en España, estima que "en ausencia de presión concurrencial se pueden originar desviaciones medias, al alza, del 25% del presupuesto de la contratación pública. En España, a nivel agregado, esto podría implicar hasta un 4,6% del PIB anual, aproximadamente 47.500 millones de euros/año" (en 2014). Lo

que se puede ver como una inmensa subvención pública anual a las grandes empresas.

Sabiendo que en España no hay precisamente mucha competencia ni transparencia y que los modificados en los presupuestos finales de las obras públicas son habituales con sobrecostes elevadísimos y que habitualmente se contrata a la baja, sería interesante comprobar en qué medida estos casi 48.000 millones anuales de euros de posibles sobrecostes representan, o no, una auténtica subvención a las diferentes empresas contratantes a los que habría que añadir todas las subvenciones anteriores.

Federico Aguilera Klink

Mayo de 2019

INTRODUCCIÓN

Tras la caída del comunismo, se ha generalizado la idea de que al mundo solo le queda una opción: funcionar con un mercado global desregulado y dominado por gigantescas corporaciones.

Mucha gente cree que la desregulación da libertad a las grandes empresas transnacionales para que suministren una variedad inédita de productos a consumidores de cualquier rincón del planeta. Gracias a la economía global, podemos llenar las cestas de la compra con manzanas de Kenia, mantequilla barata de Nueva Zelanda y una amplia gama de alimentos exóticos. El hecho de que estos bienes sean más baratos que los producidos en el ámbito local se debe a que los proveedores operan a una escala mayor y más eficiente. Las sofisticadas estrategias de relaciones públicas y las campañas publicitarias nos convencen de que cuanto mayor sea una empresa, más seguros serán los alimentos que ofrezca.

Además de estos beneficios para el consumo doméstico, mucha gente parece creer que la difusión del desarrollo económico de estilo occidental lleva aparejada la expansión de la democracia occidental a otros países. La globalización ha supuesto un abaratamiento del transporte aéreo y una comunicación más cercana entre las culturas, lo cual hace albergar la esperanza de que surja una aldea global pacífica y desaparezcan las disputas bélicas entre países.

De manera similar, visto que las crisis medioambientales —desde el cambio climático hasta el agotamiento de las especies— sobrepasan claramente los límites nacionales, también se considera que la globalización es un paso necesario para alcanzar una colaboración internacional que resuelva problemas globales.

Más allá de estos supuestos efectos beneficiosos, la economía global se presenta como algo inevitable, algo que continuará creciendo, lo queramos o

no. Es la consecuencia de una cultura de consumidores insaciables. Es lo que quieren las corporaciones gigantes o, más concretamente, es algo que nadie puede detener. En última instancia, a menudo se describe la globalización como un tipo de ***destino manifiesto*** de la economía, dictado por leyes económicas fuera del alcance de toda intervención humana. Se dice entonces que estas leyes, por defecto, favorecen más a los grandes productores que a los pequeños, más a la producción centralizada global que a la producción local dispersa. Resulta que lo grande es barato, lo grande es eficiente, ¡lo grande es mejor! No obstante, y como hemos tratado de demostrar en este libro, lo cierto es que las economías de escala son un mito: no necesariamente lo grande resulta más barato o más eficiente.

Si nos permitimos mirar más allá de los limitados confines y suposiciones de esta sabiduría convencional, resulta claro que las grandes empresas son el resultado del apoyo de los gobiernos, que se ejerce mediante diversos subsidios directos e indirectos.

UN TERRENO DE JUEGO DESNIVELADO

Desde hace varias generaciones el dinero de nuestros impuestos se ha empleado en crear un marco económico que favorece a los grandes productores en detrimento de los pequeños. Como consecuencia de ello, todas las elecciones que hacemos —relacionadas con la educación, el uso de la energía, los transportes y las comunicaciones— están siendo moldeadas y distorsionadas para encajar en una economía cada vez más centralizada y globalizada. La combinación de esas elevadas subvenciones e inversiones conduce a un sistema extremadamente ineficiente. Cualquier apariencia de eficiencia se mantiene solo porque nuestros impuestos cubren muchos de los costes, pero se hace a expensas de pequeños productores y productoras locales, que dependen únicamente de sus propios recursos y son presentados como ineficientes en comparación con los grandes.

Las multinacionales también se benefician de su capacidad de presionar a los gobiernos para que aprueben normativas que las favorezcan, a menudo con la intención deliberada de eliminar a la pequeña competencia. Otro factor que, paradójicamente, termina siendo una ventaja para esas grandes empresas y una desventaja para las pequeñas es que la producción intensiva

a gran escala suele ser más contaminante.

Tomemos el ejemplo de la ganadería intensiva. En explotaciones en las que los animales son encerrados en espacios reducidos, se dan todas las condiciones para la rápida propagación de enfermedades infecciosas, lo cual requiere de más controles y normas que en el caso de las pequeñas explotaciones. Estas, sin embargo, se ven obligadas a cumplir con medidas de seguridad igualmente estrictas, a pesar de que para ellas son innecesarias y suponen un gasto que pocos productores se pueden permitir.

El apoyo gubernamental al transporte y a las comunicaciones de alta tecnología posibilita la eliminación de los pequeños competidores locales por parte de las corporaciones multinacionales. La tienda de un negocio familiar en un pueblo de Inglaterra, que adquiere la mayoría de los artículos en su entorno local, no necesita satélites, servidores informáticos, grandes infraestructuras de transporte, buques de carga o combustible, en gran medida subvencionado, para transporte aéreo, entre otros elementos. En cambio, sin todos ellos, un gran hipermercado simplemente no podría existir.

Desde el punto de vista del consumidor, la mercancía proveniente de las antípodas parece ser más barata, al quedar invisibilizados todos esos subsidios. Pero debemos comenzar a fijarnos no solo en el dinero que tenemos en los bolsillos, sino en cómo nuestros impuestos se usan en contra de nosotros. Es cada vez mayor el número de personas a las que no les queda otra opción que comer alimentos procesados y almacenados durante largos periodos de tiempo, importados desde muy lejos, porque son más asequibles. Aquí, esa metáfora del terreno de juego desnivelado implica que estas personas no pueden permitirse comprar alimentos frescos de producción local.

El centro de la economía industrial moderna lo ocupa el principio de la ***ventaja comparativa***, según el cual a un país siempre le interesa tener una producción especializada para exportar, en lugar de fomentar una producción diversificada que cubra sus necesidades internas. Por lo tanto, las políticas económicas de fomento del comercio han dado respaldo a empresas que se han fusionado hasta convertirse en las corporaciones multinacionales gigantes que conocemos hoy en día. Actualmente, todas las materias primas del mercado mundial (como el café, el cacao o el algodón) están controladas por un puñado de grandes empresas.

Este apoyo al comercio internacional ha dado una injusta ventaja a los

actores globales sobre los productores y negocios locales. El resultado es un terreno de juego desnivelado, que favorece a unos monopolios cada vez mayores y más poderosos. Este poder se ha visto fuertemente reforzado en los últimos años por una serie de tratados de libre comercio, tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el de Maastricht, el GATT[5] y el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI). Este último, conocido también como "el estatuto de las multinacionales", antepondrá los derechos de las compañías a los de los países, sus ciudadanos y ciudadanas, haciendo posible que las empresas demanden a los gobiernos si las legislaciones nacionales interfieren con el comercio. Dichos acuerdos no establecen términos comerciales entre países, sino los derechos de las corporaciones transnacionales a instalarse en cualquier mercado interno.

Negociados en secreto y envueltos en una complejísima jerga técnica, estos tratados pocas veces son leídos, y menos aún comprendidos, por los cargos electos de los países firmantes. Al suscribirlos, los gobiernos, a menudo inconscientemente, debilitan su propia capacidad de actuar ya que, de hecho, están prestando apoyo a versátiles corporaciones globales en detrimento de empresas locales y nacionales de menor tamaño, contribuyendo así a su propio empobrecimiento.

Mientras que las compañías más pequeñas que operan en el ámbito nacional siguen pagando impuestos, las multinacionales pueden trasladar sus activos en un abrir y cerrar de ojos con el fin de evadirlos. De este modo, el poder que tienen los gobiernos va disminuyendo: a medida que disminuye la recaudación fiscal, los países se empobrecen, ya que los gobiernos se ven obligados a reducir el gasto en sanidad, educación y otros servicios públicos.

A medida que las políticas económicas impulsan a las grandes corporaciones a rastrear el planeta en busca de mano de obra y recursos más baratos, han ido reduciéndose los estándares sociales y ambientales, en un intento de competir por la inversión de capitales. Como consecuencia de ello, nos encontramos atrapados en una carrera a la baja en la que todos pierden: se ven amenazados los puestos de trabajo, la cohesión social, el medioambiente e incluso los niveles más básicos de democracia y libertad. Lo irónico es que al pagar impuestos estamos favoreciendo a las mismas fuerzas que son responsables de debilitar nuestras comunidades, mermar la continuidad de nuestros puestos de trabajo y de la protección ambiental.

En todas partes la gente está viendo que sus puestos de trabajo son mucho menos estables y que debe asumir cambios muy rápidos en su búsqueda de empleo, tanto en lo que se refiere a la ubicación geográfica como a la actualización de capacidades. Las personas que tienen un trabajo sufren cada vez más estrés, disponen de menos tiempo para sí mismas, para sus hijos e hijas o para el ocio. Incluso en los países más ricos del norte (Suecia, Noruega y Canadá), en los que antes conceptos como "personas sin techo" o "pobreza absoluta" eran del todo desconocidos, se están dando señales de una degradación social extrema.

Como parte del proceso de globalización, se está desplazando la producción a zonas de bajo coste del Tercer Mundo y Europa del Este. En relación con este proceso, el aluvión descontrolado de inversiones a dichas zonas fue la causa del caos financiero que provocó el derrumbe económico, como ocurrió en México, Extremo Oriente, América Latina y Rusia.

Es impresionante el aumento de la pobreza en el sur como consecuencia de todo ello: son millones las personas que están siendo expulsadas de sus tierras y empujadas hacia las ciudades, en pos de una vida mejor. La televisión, la publicidad y el turismo construyen una imagen de la vida urbana occidental y de la cultura del consumo como algo superior. La juventud es muy susceptible a las imágenes mediáticas y se ve incitada a rechazar su propia cultura, especialmente todo lo que tenga que ver con el trabajo en el campo. La pesca, la ganadería y la agricultura se consideran ahora actividades primitivas y sucias.

Si bien la gente acude a la ciudad en busca de empleos, solo una pequeña parte lo consigue, normalmente trabajando en talleres y fábricas en condiciones de explotación, fabricando artículos de consumo en masa para un inestable mercado occidental. ***The Times of India*** (26/08/1998) describe bien este proceso: "Mujeres, niños y niñas están comenzando a ser el nuevo cultivo comercial humano en el sur de Asia, a medida que la globalización acelerada impulsa a cada vez más habitantes de los pueblos a buscarse la vida en ciudades distantes. Sin embargo, muchos de ellos terminan convirtiéndose en mano de obra barata o cayendo en redes de explotación sexual". La deslocalización de la producción del norte al sur no solo provoca sufrimiento humano, sino que también implica un aumento enorme de los niveles locales de contaminación del aire, de residuos tóxicos y otros riesgos ambientales, en ciudades como Nueva Delhi, Bangkok o Ciudad de México.

Sean cuales sean los atractivos superficiales de una economía global dominada por corporaciones gigantes, el precio a pagar es elevado: un medioambiente deteriorado, aumento de la pobreza, mayores niveles de inseguridad y desigualdad. En todo el mundo, la globalización también acarrea una pérdida del control económico y político. Esta pérdida de poder hace aflorar inevitablemente la rabia y la frustración, y aumenta la tensión de los conflictos étnicos.

¿POR QUÉ ESTA FALTA DE INICIATIVA POLÍTICA?

¿Por qué, ante la pérdida de poder político, la destrucción social y ambiental y una oposición cada vez mayor, la mayoría de los políticos se aferra a ese fatalismo económico que rodea a la globalización?

Una posible respuesta es que suponen que el cambio tecnológico es tan beneficioso como inevitable. Reconocen que la creación de una economía global de casino ha sido posible gracias al desarrollo de las comunicaciones de alta velocidad. Estos avances han contribuido a que el casino sea terriblemente difícil de controlar, supervisar y regular. Ya que el cambio tecnológico se ve como algo propio de la evolución, existe un consenso político según el cual no tenemos más elección que aceptar este cambio y sus consecuencias económicas.

Esta visión sobre el mundo tiene muchas causas pero, como hemos mencionado, entre ellas destaca el sistema educativo, que ha sido moldeado para encajar en estos desarrollos tecnológico-económicos, y que nos proporciona una imagen cada vez más fragmentada y reduccionista del mundo.

Por ello resulta difícil dar un paso atrás y ver las conexiones que lo vinculan todo. Si bien es cierto que la tecnología afecta a las decisiones en materia económica, es la política económica la que da forma a la tecnología: a través de inversiones, por ejemplo en investigación y desarrollo. Estas relaciones cíclicas son producto de las elecciones políticas humanas, y no son inevitables, como se afirmaría desde una postura determinista. Una vez que estas conexiones resultan obvias, también parece evidente que los países podrían recuperar el control de ese monstruo económico.

SEMILLAS DE ESPERANZA

Una de las señales más esperanzadoras de la actualidad es la voluntad de un número, reducido pero creciente, de responsables económicos y políticos de obtener una visión general y reconsiderar algunos supuestos básicos sobre la globalización. Motivados por la creciente inestabilidad y el impresionante colapso de los mercados, financieros como el difunto Sir James Goldsmith, George Soros e incluso el presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos, Alan Greenspan, advirtieron de los peligros que suponen los mercados desregulados y sobrecalentados. Hace poco, George Soros declaró ante el Congreso de los Estados Unidos que "el sistema capitalista global se está viniendo abajo".

Igualmente, otros políticos como Paul Hellyer, antiguo viceprimer ministro de Canadá, han declarado enérgicamente que la economía global no es un asunto de libre mercado: "La globalización no es una cuestión de mercado. Es una cuestión de poder y control, es la reconfiguración del mundo en un lugar sin fronteras, gobernado por la dictadura de los más poderosos bancos centrales, bancos comerciales y empresas multinacionales".

Tanto o más alentadoras son las recientes señales de resistencia comunitaria. A nivel popular existe un creciente interés por la economía local como contrapeso de la globalización y por todo el mundo las comunidades están dando pasos para reclamar el control sobre sus vidas.

Una de las claves está en la alimentación. Hoy en día, la comida habitual con la que nos alimentamos ha viajado, literalmente, miles de millas. Al fomentar la producción y el consumo locales, las comunidades están debilitando el yugo del sistema económico global. Los alimentos locales implican no solo una vida más saludable, menos envases desechables y menos transporte, sino también que el dinero se queda en la comunidad, aumenta la biodiversidad y se revitaliza el campo. El seguimiento cada vez mayor del modelo de agricultura sostenida por la comunidad en todo el mundo conecta directamente a agricultores, ganaderos y consumidores. Actualmente, en el Reino Unido más de 40.000 familias reciben periódicamente una caja de verduras procedente de la agricultura local. En los Estados Unidos hay registrados 2.400 mercados de agricultores, con una facturación total combinada de miles de millones de dólares.

En diversas localidades se han establecido bancos y fondos de préstamo

comunitarios, ampliando el capital disponible para habitantes y negocios locales, y permitiendo que la gente invierta en sus propios vecinos y vecinas, en lugar de hacerlo en lejanas corporaciones.

Paralelamente, la creación de divisas locales posibilita a las comunidades una menor dependencia de la economía nacional —e internacional—. En la pequeña ciudad estadounidense de Ithaca (Nueva York), son más de 250 negocios los que aceptan una moneda local.

Los sistemas de comercio e intercambio local (LETS, por sus siglas en inglés), que han surgido en más de una docena de países, permiten la comercialización de bienes y servicios sin necesidad de usar dinero. Existen ya más de 400 estructuras de LETS solo en el Reino Unido.

Las campañas de fomento de consumo de productos locales hacen posible que las empresas más pequeñas sobrevivan incluso cuando se enfrentan a competidoras corporativas fuertemente subsidiadas. Contribuyen no solo a que el dinero no se ***escape*** de la economía local, sino también a educar a la gente sobre los costes ocultos que supone para el medioambiente y para la comunidad la compra de productos que son baratos, pero que proceden de regiones lejanas.

Las normativas locales y regionales en materia de ordenación territorial están siendo corregidas para proteger del desarrollo los espacios naturales y tierras de cultivos. En los Estados Unidos se han creado fideicomisos de tierras para proteger 2,7 millones de acres[6] de terreno. En algunos casos, los gobiernos locales han adquirido con dinero público derechos de superficie sobre tierras de cultivo, protegiendo así el territorio de la expansión urbana y aliviando al mismo tiempo la presión financiera sobre ganaderos y agricultores.

Además, en las escuelas gestionadas por la comunidad se estimula a los niños y niñas y a sus familias a sentirse más conectadas al tejido social del que forman parte, ayudando así a fortalecer a las pequeñas ciudades y pueblos y a proporcionar el tan necesario empleo local.

MEDIDAS POLÍTICAS

A pesar de todo, estas iniciativas locales no son suficientes. Es fundamental que los cambios se den también en los ámbitos nacional e internacional ya

que, de otro modo, los esfuerzos por volver a lo local en una época marcada por gigantescos monopolios corporativos podrían dejar a las comunidades en una situación de gran vulnerabilidad y, en última instancia, más debilitadas. Por desgracia, sigue habiendo muchas agrupaciones locales que no son conscientes de la enorme concentración de poder en manos de empresas multinacionales e instituciones supranacionales. Es por ello que muchos políticos de los grupos verdes europeos celebran el desmantelamiento de la regulación nacional en favor de Bruselas, equivocándose al pensar que al mismo tiempo se puede descentralizar el poder hacia las regiones.

Aun así, cada vez más grupos de activistas de base se están dando cuenta de que sería prácticamente imposible devolver el poder al ámbito local sin la ayuda de los gobiernos nacionales. Estas agrupaciones están sensibilizando a la opinión pública sobre el impacto de los tratados de libre comercio y han conseguido alertar de las consecuencias que acarreará una moneda única europea, de la aprobación exprés de políticas de Estados Unidos y del AMI. Por eso todos ellos han encontrado una fuerte oposición.

Al mismo tiempo, los votantes están tomando conciencia del impacto destructivo que la economía global tiene sobre la vida cotidiana y del fracaso de los principales grupos políticos para dar respuesta a sus problemas. Ante esto está empezando a emerger una nueva agenda política, en la que se ha identificado la necesidad de elegir a representantes gubernamentales que estén dispuestos a hacer frente al poder de los mercados financieros y las multinacionales. En dicha agenda también se reconoce que los líderes políticos deben volver a sentarse a negociar para convencer a sus homólogos de otros países de la necesidad de redactar nuevos tratados que les permitan dejar de conceder subsidios a monopolios corporativos. Una agrupación de países soberanos puede diseñar un tablero de juego en el que no solo estén prohibidos los monopolios, sino que, además, se protejan los derechos ambientales y humanos a nivel internacional. Obviamente, la sociedad civil debería estar implicada en la formulación de los detalles de un tratado de este tipo.

A medida que vemos colapsar los ***milagros*** económicos, aumenta el desempleo y el impacto sobre la biosfera resulta más evidente; esta concienciación seguramente irá a más. Pronto habrá un grupo de países que den los primeros pasos hacia una alianza basada en la protección de sus respectivas economías y no en la creación de bloques comerciales cuya

intención es seguir siendo competitivos en el plano internacional, como ocurre actualmente.

Quizá los cambios necesarios serán impulsados gracias a una comprensión de lo que está pasando en otras partes del mundo. Un 50 por ciento de la población mundial aún no ha sido engullida por la economía industrial; de ella, la mayor parte vive en los pueblos del sur y suele ser ignorada por los políticos del norte, que nos dicen que "no es realista" o que "es impensable" desacelerar o revertir el proceso de globalización. Según ellos, la economía global es un ***acuerdo cerrado***.

Sin embargo, si consideramos que un porcentaje igualmente elevado de la humanidad tiene la libertad de elegir unas infraestructuras y un modelo económico diferentes, se antojan más realistas las soluciones de descentralización que aquí se proponen. Es de suma importancia que, al contemplar las opciones de futuro, lo hagamos con una perspectiva menos provinciana y más global. Podemos rechazar la centralización tanto de los sistemas económicos en manos de los estados como del capitalismo de las corporaciones.

La descentralización consiste en recuperar el equilibrio entre una economía local y una dependencia del comercio internacional, entre lo rural y lo urbano, entre el poder de las comunidades y las instituciones distantes y anónimas.

Cambiando el modo de gastar el dinero de nuestros impuestos con el fin de devolver el poder económico y, por tanto, político, a las comunidades y sus gobiernos electos, podremos recuperar la auténtica democracia. Puede que esta descentralización económica sea también la única forma de crear estructuras que protejan la diversidad cultural y la riqueza de los sistemas biológicos.

HELENA NORBERG-HODGE

CAPÍTULO 1
ES LA EVOLUCIÓN, ¿NO?

> La tendencia a la concentración del poder económico no es la respuesta a una ley natural o a un imperativo tecnológico inexorable, sino el resultado de unas fuerzas institucionales que están sujetas a controles, cambios y revocaciones.
>
> WALTER ADAMS, ***Corporate Power in America***[7]

> Disculpe, pero… ¿en qué planeta vive usted? Habla de participar en la globalización como si fuera una elección suya. La globalización no es una opción, es una realidad… Yo no la inicié, no la puedo detener, y usted tampoco.
>
> THOMAS L. FRIEDMAN, ***The New York Times***[8]

Montpelier, capital del estado de Vermont, está plácidamente ubicada en las laderas de las Green Mountains, a medio camino entre Boston y Montreal. Con una población de poco más de 8.000 personas, es la capital más pequeña de un estado norteamericano. También es la única que no cuenta con un restaurante McDonald's, una distinción peculiar ahora que el logo de los arcos amarillos se puede encontrar desde Belgrado hasta Pekín, pasando por Penang. Si bien no es probable que Montpelier pierda ese puesto entre las pequeñas capitales, hace poco que su condición como zona libre de McDonald's se vio gravemente amenazada: el gigante de la comida rápida, que estaba abriendo sucursales al frenético ritmo de una cada tres horas, decidió instalar una en el pequeño pero ajetreado centro de esta ciudad. A la mayoría de sus habitantes no les hizo gracia. En un esfuerzo por conservar el carácter y la economía local, los ciudadanos se enfrentaron a la corporación en una larga y dura batalla, y terminaron por conseguir que McDonald's desistiera en su empeño. Hoy en día no se venden Big Macs en Montpelier y el único negocio que comienza con "Mc" es el bar McGillicuddy's.

Cabría esperar que los empresarios de Montpelier —quienes mayor interés tenían en ganar esta lucha— se sintieran exultantes tras la victoria. No obstante, el ambiente, más que optimista, era de un fatalismo generalizado. Kent Bigglestone, presidente de la Asociación de Empresarios local, dijo que "la gente se engaña si cree que puede mantener a las grandes cadenas

comerciales lejos de Montpelier".

Hay que señalar que el señor Bigglestone no tiene motivos para mirar con buenos ojos a las grandes corporaciones. Su propia tienda de material de oficina, un negocio familiar situado en la calle principal de la localidad, está siendo amenazada por una enorme corporación, Staples, el mayor minorista mundial de suministros de oficina, que ha abierto una de sus tiendas especializadas de bajo coste a solo 2 millas[9] de distancia, en el centro comercial de una pequeña localidad cercana. Puede que a este empresario no le entusiasme un futuro en el que no tienen cabida los negocios como el suyo, pero ya se ha resignado a ello. A fin de cuentas, "la llegada de las cadenas comerciales nacionales es una evolución natural", sostiene[10].

No es el único que culpa a la naturaleza o a la evolución del dominio cada vez mayor que ejercen las corporaciones gigantes. La mayor parte de la gente que se para a pensar en esto probablemente crea que el formato de gran escala implica ventajas ***naturales*** e inherentes en comparación con cualquier formato menor. Esto explica las claras tendencias que se han seguido en el último siglo y también anteriormente. No estamos hablando únicamente de que los grandes supermercados hayan sustituido a las fruterías de barrio, o de que Wal-Mart esté haciendo desaparecer los pequeños negocios de los centros de las ciudades. En el campo, a lo largo y ancho del mundo industrializado, han ido desapareciendo las pequeñas explotaciones agrícolas familiares, barridas por gigantes de la agroindustria. De las escuelas unitarias descentralizadas se ha pasado a las escuelas ***fusionadas***, semejantes a fábricas en tamaño y forma. Mientras, por un lado, las pequeñas ciudades y los pueblos rurales se van despoblando, las ciudades y sus áreas metropolitanas siguen expandiéndose irremediablemente.

Esta tendencia a amplificar la escala resulta aún más evidente si observamos el mundo empresarial, en el que una inmensa parte del poder económico se está condensando en un puñado de corporaciones transnacionales. Todos los días nos llega la noticia de una nueva fusión o adquisición: un gigante empresarial que engulle a otro para, a continuación, ser engullido a su vez por otro aún mayor. La escala de estas compañías ha crecido tanto que las empresas familiares ubicadas en la calle principal de cualquier ciudad parecen ya insignificantes. Ted Turner demostró con gran exactitud los nuevos estándares de medida cuando su empresa, Turner

Broadcasting System (TBS) se fusionó en Time-Warner. Para explicar esta operación, declaró: "Estoy harto de que seamos siempre una empresa pequeña. Quiero ver cómo es ser una empresa grande por una temporada". Por aquel entonces, la compañía de Turner empleaba a 7.000 personas y sus ingresos anuales superaban los 2.800 millones de dólares[11].

Si así es como funciona la ***evolución***, la selección natural considerará incluso a los países como entes demasiado pequeños. Cautivos de la lógica desenfrenada del crecimiento económico ilimitado y del ***libre comercio*** sin fronteras, los gobiernos están eliminando sistemáticamente las líneas divisorias que separan las economías regionales y las nacionales, propiciando el establecimiento de un escenario comercial de la mayor escala posible: una economía global integral. Aunque esto signifique destruir economías locales y pequeñas comunidades autosuficientes en todo el mundo, se hace para ayudar a que la ***selección natural*** se deshaga de apéndices residuales que ya no son útiles. El fin, aparentemente evolutivo, de todo esto es la aldea global, un oxímoron que incorpora la connotación de intimidad y comunidad, pero también cierto aire de doctrina del destino manifiesto.

Resulta más que evidente que la tendencia actual apunta a una dimensión económica cada vez mayor, pero todo cuestionamiento de las causas subyacentes es silenciado por el estruendo de voces que enfatizan que esto ocurre de manera natural e inevitable. Efectivamente, nos dicen que la misma naturaleza aborrece lo pequeño y lo local. En las páginas del ***New York Times*** se puede leer que la globalización es "inevitable"[12]; la prensa financiera añade que las alternativas como la relocalización económica "simplemente no son posibles"[13]. En libros ampliamente promocionados, como ***Camino al futuro***, de Bill Gates, se afirma que "visto que, como el progreso llegará de todas formas, necesitamos sacar el mayor provecho de él y no tratar de impedirlo"[14]. Incluso en la llamada prensa ***alternativa***, toda megatecnología que interese a las corporaciones, como la bioingeniería, es descrita como "una transición evolutiva irreversible" para la que "no hay marcha atrás"[15].

Estas declaraciones serían innecesarias si el futuro fuese igual de prometedor para todo el mundo, si el crecimiento de las corporaciones no estuviese acompañado de un deterioro ambiental tan acusado o de tantos costes sociales y económicos. La euforia de Bill Gates no puede ocultar el

hecho de que en la otra cara de la trayectoria del ***progreso*** hay una miríada de indicadores negativos, como el desempleo, la brecha entre ricos y pobres, el número de personas sin hogar, los conflictos étnicos, la pérdida de especies salvajes, el cambio climático y la extinción de especies. Y a pesar de que la globalización económica se ha vendido como un medio que traerá la estabilidad y la paz mundial, ya ha dado pie a un problema completamente nuevo: una ***contagiosa inestabilidad***, por la cual las turbulencias económicas de un país se pueden expandir rápidamente por todo el planeta, dejando una estela de divisas devaluadas, quiebras bancarias, desempleo o incluso colapsos económicos. Todas estas tendencias, vinculadas a la del crecimiento de la escala del sistema, podrían llevar a la gente a buscar formas de limitar dicho crecimiento. Pero como resulta que nuestro devenir está determinado por fuerzas que escapan al control humano, se silencia el debate, se sofoca la disidencia y se prejuzga el activismo. Después de todo, ¿acaso podemos interponernos en el camino de la evolución natural?

SUPUESTOS BÁSICOS

La tesis de esta publicación es que el crecimiento de corporaciones cada vez mayores que operan en un sistema económico cada vez más globalizado no es el resultado de procesos naturales o evolutivos, sino que lo es más bien de decisiones humanas; especialmente de las elecciones políticas hechas por los gobiernos en nuestro nombre. Estas decisiones pueden cambiar, como puede cambiar el curso de nuestra vida colectiva social y económica.

A pesar de que las decisiones humanas constituyen la fuerza motriz del crecimiento empresarial y de la globalización económica, esto no significa que estemos ante una conspiración global. La situación es análoga al modelo de propaganda descrito por Noam Chomsky, que explica cómo se censuran los medios de comunicación no a través de las intrigas de un grupo de hombres reunidos en secreto en una sala llena del humo de sus cigarrillos, sino por medio de una simple lista de condiciones que terminan por implicar a bienintencionados periodistas y editores en la censura de noticias. En su estudio de este modelo, David Edwards describe cómo una estructura inicial de ***condiciones marco***, elaboradas por personas, pueden llevar a un resultado predecible e ineludible:

El mecanismo por el cual ocurre esto se puede demostrar fácilmente colocando en una mesa un marco plano, como si fuera una caja de bordes rebajados. Si vertemos una cantidad de diminutas esferas sobre él, llega un momento en el que inevitablemente se ha formado una pirámide más o menos perfecta… nadie diseña la pirámide, nadie obliga a las bolitas a que ocupen sus respectivas posiciones. La pirámide es solo un producto inevitable de las condiciones marco de objetos redondos que caen sobre un marco de madera cuadricular[16].

¿Qué condiciones marco creadas por decisión humana hacen que lo pequeño y local parezca una opción evolutiva muerta, además de promover el crecimiento de corporaciones cada vez mayores y de retratar la economía global como algo inevitable?

Como la pregunta opone lo grande a lo pequeño, no sorprende que una parte del marco se construya en torno al poder, tanto el de las instituciones en las que se toman decisiones en nombre de la sociedad como el de la rica elite empresarial, que pugna por mantener y ampliar su posición económica. Esta elite, hoy en día, se define no solo por los salarios multimillonarios y las opciones de compra de paquetes de acciones dirigidas por los más destacados directores ejecutivos, sino también por la propia forma de las corporaciones.

Como señaló el crítico de la globalización, Jerry Mander, las "reglas del comportamiento corporativo" no dejan mucho margen para las decisiones basadas en valores que vayan más allá del crecimiento y el beneficio. Muchas decisiones tomadas por directores ejecutivos aparentemente despiadados en realidad vienen dictadas por los imperativos de la maquinaria corporativa y las reglas financieras[17]. Con pocas excepciones, no obstante, los líderes empresariales no reclaman estatutos corporativos más restrictivos, controles más estrictos de las finanzas y el comercio o límites al poder empresarial, en general. De hecho, ocurre todo lo contrario. Al admitir la importancia vital del formato corporativo, es justo suponer que la elite del mundo de los negocios entiende que en realidad el modelo favorece sus propios intereses y, por lo tanto, se opondría a cualquier cambio de calado que lo afectase.

Otro lado del marco está alineado con el eje ideológico o de una cosmovisión específica y consta de las creencias y actitudes dominantes de la sociedad en lo que respecta a la economía y la tecnología. En el mundo industrializado esta ideología se basa en supuestos tales como:

- Los mercados son los medios idóneos y más racionales para dirigir las cuestiones sociales y económicas.

- Visto que el correcto funcionamiento de los mercados depende del individualismo y la competitividad, deberían ensalzarse y fomentarse estos valores.
- La mejor medida del bienestar de los individuos y las sociedades son sus niveles de consumo, por lo tanto, las sociedades sanas requieren un crecimiento económico constante.
- Los avances tecnológicos son beneficiosos o, en el peor de los casos, neutrales, y en cualquier caso no están al alcance del control de la sociedad.
- Sean cuales sean sus costes, los cambios tecnológicos y económicos asociados al progreso son una mejora con respecto al pasado, que fue una época de constantes penurias.

La idea de que la globalización y el crecimiento corporativo son procesos inevitables y naturales también se está comenzando a incorporar a esta visión del mundo. Al igual que el sistema de creencias de cualquier cultura, la cosmovisión industrial es en gran medida autosuficiente. Sus pilares fundamentales son el valor intrínseco del avance tecnológico y el crecimiento económico, que son incuestionables: si surgen problemas achacables a la tecnología, se deberá confiar en técnicas más avanzadas que aporten una solución; si el crecimiento económico provoca un colapso social y ambiental, el remedio pasará por un mayor desarrollo económico. Así, en este juego global de tahúres las apuestas son cada vez más elevadas.

Como es obvio, estas condiciones marco difícilmente son independientes. Por ejemplo, las decisiones de los gobiernos contribuyen a determinar si el poder económico de las elites aumenta o disminuye. A su vez, la elite empresarial ejerce una gran influencia en las decisiones gubernamentales, por ejemplo a través de donaciones para las campañas políticas, que les proporcionan acceso a los cargos electos, y de las puertas giratorias, que conectan las salas de juntas de las corporaciones a las burocracias gubernamentales por las que se supone que son supervisadas.

La elite empresarial también tiene la capacidad de manipular la interpretación dominante de la realidad. Los miles de millones de dólares que, por ejemplo, se invierten en publicidad permiten elaborar una contundente imagen del consumo como respuesta a todos los problemas vitales. Mediante el control corporativo de los medios de comunicación, la

información que no se alinea con la ideología preferida por las empresas es descartada sistemáticamente. Al mismo tiempo, los ***think tanks*** financiados por empresas se afanan en pulir la teoría económica que favorece a los intereses de las corporaciones hasta convertirla en un dogma asentado.

Muchas de estas cuestiones no son ninguna novedad. Numerosos autores y autoras han descrito cómo los tratados de libre comercio firmados por los gobiernos han sido diseñados por y para las corporaciones. Otros han revelado al detalle los mecanismos por los cuales el gobierno, en general, es cautivo de las grandes empresas[18]. El rol de la industria en la manipulación de la opinión pública, por medio de la publicidad y las relaciones públicas, también ha sido exhaustivamente documentado[19]. Diversas organizaciones militantes de los Estados Unidos y Europa se han fijado en las maneras en que las subvenciones para el ***bienestar corporativo*** benefician a varias grandes empresas e industrias[20]. Asimismo, se han descrito y criticado acertadamente los principales rasgos que definen la ideología dominante sobre economía e industria[21].

Sin embargo, es menos frecuente el debate en torno al funcionamiento de políticas gubernamentales aparentemente neutrales que benefician explícitamente a las grandes empresas frente a las pequeñas. Este beneficio se da particularmente en las llamadas "inversiones en infraestructuras", que incluso muchos críticos del ***statu quo*** definen como un gasto beneficioso para toda la sociedad, siempre que esté bien planificado y ejecutado. No obstante, este tipo de inversiones ha sido clave en el fomento del crecimiento de la escala económica en general y de enormes corporaciones en particular. Igualmente, muchas normas gubernamentales, cuyo objetivo declarado es proteger al público y al medioambiente de los abusos de las empresas, apuntalan sistemáticamente el peso de las grandes compañías a expensas de las pequeñas.

Con este énfasis en la función del gobierno no se pretende dar a entender que jugando con normas gubernamentales o aplicando algunas regulaciones más estrictas se pueda revertir la tendencia hacia una economía global dirigida por las corporaciones. Es necesario un cambio mucho más profundo, que requerirá el esfuerzo de amplios grupos de base, no solo para desarticular el poder de los intereses establecidos, sino también para emprender el trabajo práctico de construir comunidades y economías menores en escala y más

localizadas, sostenibles e igualitarias.

Es inconcebible que el cambio fundamental que se precisa en las altas instancias se dé sin una presión amplia y determinante desde las bases de la sociedad. Al mismo tiempo, es un hecho que las decisiones políticas tomadas por prácticamente todos los gobiernos están sirviendo para reforzar la hoja de ruta de las corporaciones, por eso es esencial que esas políticas cambien. Esto representaría un importante avance para cortarle el paso al monstruo corporativo.

Además, comprender las claves sistémicas que están en la raíz de las crisis actuales puede ser útil hasta para las luchas más locales. El avance hacia una economía global ha hecho aflorar tantos síntomas de destrucción y desigualdad que, si nos centramos en uno o en otro de estos síntomas, podemos perder de vista el nexo común entre todos ellos. Reconocer este nexo puede ayudar a que se forjen alianzas entre activistas, poco probables en otros ámbitos, en un empeño por enfrentar con más fuerza y efectividad el sistema corporativo-industrial. De la tala de bosques centenarios a los riesgos de los alimentos manipulados genéticamente, de las fábricas basadas en la explotación laboral del sur a los recortes de plantilla en las empresas del norte, de la degradación de la democracia a la pérdida de formas de vida originarias: todos estos problemas (y otros muchos) aparentemente aislados entre sí surgen del mismo sistema económico y tecnológico, un sistema cada vez más alejado de las necesidades humanas y ecológicas reales.

CAPÍTULO 2
LO GRANDE SE HACE MÁS GRANDE

> Parece que solo hubiera una causa subyacente a todas las formas de miseria social: las grandes dimensiones… Donde quiera que algo va mal, hay algo que es demasiado grande.
>
> LEOPOLD KOHR, ***The Breakdown of Nations***[22]

El crecimiento constante y acelerado se consideraría pernicioso —y, a largo plazo, irrealizable— en cualquier otro ámbito distinto del económico. En el mundo autosuficiente de la economía, se considera que el crecimiento es la medida misma del éxito. Donde más claramente se aprecia es en los informes anuales de las empresas, en los que se suelen anunciar las previsiones de crecimiento a bombo y platillo, con más ruido incluso que cuando se informa de los éxitos alcanzados. Pongamos como ejemplo la afanosa descripción del potencial de crecimiento de su empresa que hace el director ejecutivo de Campbell's Soup Company:

Cuando miro al futuro siento un escalofrío de entusiasmo empresarial, porque Campbell's Soup Company está llevando a cabo una "Cruzada Global por el Consumidor"… El objetivo es que cada año millones de consumidores se conviertan a las marcas de Campbell. Estamos atravesando océanos y llegando a nuevos estados y bloques de países. La delicia de todo esto es que no hay límite de velocidad para nuestro progreso, no nos pueden multar por acelerar. Al contrario, cuanto más rápido avancemos, más estruendosos e intensos serán los vítores que recibiremos, sobre todo de nuestros accionistas… las potenciales recompensas de esta Cruzada Global por el Consumidor son prácticamente ilimitadas[23].

The Coca-Cola Company tiene la marca comercial más famosa del mundo. Sus productos se venden en 195 países y generan unos ingresos anuales de más de 16.000 millones de dólares. Aun así, los mercados financieros insisten en continuar en constante expansión, de modo que a la empresa no le queda otra opción que seguir creciendo.

En la familia Coca-Cola, todos nos levantamos por la mañana sabiendo que cada uno de los 5.600 millones de habitantes del planeta tendrá sed en algún momento del día […]. Si conseguimos que a esos 5.600 millones les sea imposible escapar a Coca-Cola […], nos estaremos asegurando el éxito para muchos años. Es la única opción que manejamos[24].

A las corporaciones se les ha pedido que crezcan y eso es lo que han hecho, en parte expandiendo los mercados más allá de las fronteras nacionales de los países en los que fueron fundadas. Si bien la escala de la economía mundial ha crecido significativamente en la última mitad de siglo, el comercio internacional lo ha hecho aún más rápido. Entre 1950 y 1992, el valor de los bienes y servicios producidos en el mundo se incrementó por cinco, pero el valor del comercio internacional creció a más del doble de este ritmo, multiplicándose casi por once[25]. Como reflejo de esta internacionalización constante de la economía, también las mismas empresas han ido cambiando. En 1950 casi todas las compañías, incluso las que operaban en el ámbito internacional, eran nacionales, en el sentido de que sus accionistas residían principalmente en el país en el que estaban registradas. En 1990 las mayores empresas eran internacionales, con sus acciones en manos de inversores de todo el mundo y cotizadas en diversos mercados de valores.

FUSIONMANÍA

Al ir creciendo, a menudo las corporaciones se topan con los límites marcados por el tamaño de sus mercados. Para sostener el crecimiento se recurre a la adquisición de otra sociedad o la fusión con la competencia. En los Estados Unidos, la primera gran ola de fusiones y adquisiciones se dio en los primeros años del siglo XX, cuando aproximadamente un tercio de todos los activos industriales nacionales estaban concentrados en solo 318 grandes corporaciones[26]. Desde entonces, las fusiones y las absorciones de empresas han seguido siendo prácticas societarias habituales. Entre 1956 y 1968, por ejemplo, las compañías petroleras estadounidenses absorbieron a más de 200 competidoras de menor volumen[27]. El fervor liberalizador de los años 80 derivó rápidamente en un frenesí de absorciones y adquisiciones: solo en la industria de bebidas y alimentación, en una década, hubo más de 450 fusiones en Europa y 400 en los Estados Unidos[28].

Ahora, la globalización económica ha provocado otra explosión de fusiones y adquisiciones. Guiadas por el convencimiento de que "cuanto mayor, mejor" para competir en los mercados globales, las corporaciones que ya son gigantescas ante cualquier sistema de medida intentan crecer aún más.

En 1997, las fusiones en las que había empresas estadounidenses implicadas alcanzaron la cifra récord de un billón de dólares[29]. Entre las megafusiones de aquel año se cuentan la de Bell Atlantic y Nynex (en ese momento fue la segunda mayor fusión de la historia de los Estados Unidos), entre Chase Manhattan y Chemical Bank, que supuso la creación del mayor banco estadounidense[30], y entre Swiss Bank Corporation y Union Bank of Switzerland, creando así un banco aún mayor, el segundo del mundo[31]. Si MCI Communications hubiese aceptado la oferta de fusión de British Telecom, habría sido el mayor acuerdo de esta clase en la historia británica. En cambio, MCI aceptó una oferta de casi el doble hecha por Worldcom, convirtiéndose por un tiempo en la fusión más voluminosa de la historia de los Estados Unidos[32, 33].

A mediados del año 1998, estos récords de 1997 se vieron ensombrecidos por megafusiones aún mayores, entre ellas, cuatro de las cinco mayores fusiones de la historia empresarial estadounidense[34]. El gigante bancario Citicorp anunció un plan de fusión con la Travelers Financial Corporation, creando un conglomerado financiero de 700.000 millones de dólares en activos. Hubo varios fabricantes de automóviles que también se fusionaron: Chrysler, con sede central en los Estados Unidos, fue absorbida por la alemana Daimler-Benz, y la británica Rolls-Royce se fusionó con Volkswagen. Los gigantes de las telecomunicaciones SBC y Ameritech se fusionaron tras un acuerdo de más de 62.000 millones de dólares, el fabricante de aeronaves Boeing lo hizo con su anterior competidora, McDonnell-Douglas; Nationsbank y Bank America cerraron un acuerdo de fusión de 60.000 millones, resultando en el primer banco estadounidense extendido por todo el país, y British Petroleum compró Amoco, constituyendo una empresa de un valor de más de 100.000 millones de dólares, siendo la mayor fusión industrial hasta entonces[35].

Las cantidades que se manejan en estas operaciones de consolidación empresarial son tan desmesuradas que son difíciles de comprender. Cuando se le preguntó al director ejecutivo de First Union Corporation cómo se había llegado al acuerdo sobre la fusión de su compañía con otra, este respondió: "Yo iba apilando en la mesa facturas de miles de millones de dólares"[36].

CUANDO LAS CORPORACIONES DIRIGEN LA ECONOMÍA

Hacia finales de esta década de los noventa, existen unas 40.000 sociedades multinacionales, muchas de ellas con sede central en los países industrializados. Entre todas, generan tres cuartas partes de las importaciones y exportaciones mundiales y unas ventas de 5 billones y medio de dólares[37]. No todas ellas son empresas gigantes, al menos para los estándares de Ted Turner, pero algunas sí son muy grandes. En su libro ***When Corporations Rule the World***, David Korten indica algunos datos estadísticos que dan que pensar:

- Las 500 mayores corporaciones del mundo controlan un 25 por ciento de la producción mundial.
- Las 300 mayores corporaciones, sin incluir las instituciones financieras, son propietarias de aproximadamente un 25 por ciento de todos los activos productivos del mundo.
- Los 50 mayores bancos comerciales y compañías financieras diversificadas controlan casi un 60 por ciento de todo el capital global.

Estas cifras subrayan la idea de Korten de que "se da una tendencia global hacia una mayor concentración del control de los mercados y de los activos productivos en manos de unas pocas empresas"[38]. Los grandes están creciendo y haciéndose más grandes, mucho más grandes.

El control de tanta riqueza y poder por parte de un puñado de corporaciones transnacionales constituye un motivo de preocupación para quienes valoran los principios democráticos. Pero aunque el mundo corporativo ciertamente no ignora que amasa un poder sin precedentes, tiende más a regodearse en ello que a preocuparse por lo que esto implica para la democracia. En una doble página de la publicación sobre la industria publicitaria Adweek, por ejemplo, se mostraban fotos de Hitler, Lenin, Napoleón… y una botella de Coca-Cola. En el pie de foto, se leía una presuntuosa declaración: "Solo uno lanzó la campaña que conquistó el mundo"[39].

Otra manera de medir las impresionantes dimensiones de las mayores empresas transnacionales es comparando sus ingresos con los Productos Interiores Brutos (PIB) de países enteros. De hecho, en 1995, de las 100 mayores economías del mundo, 48 eran empresas y no países. Dentro de estas economías corporativas existen enormes diferencias entre las más ricas y las más pobres, y no hay democracia ni objetivo más importante que el del beneficio y el crecimiento. Siendo así, resulta irónico que el gobierno de Estados Unidos haya hecho un despliegue tan destacado de afectada furia señalando la supervivencia de la economía planificada de Cuba, cuando existen otras 50 economías planificadas mayores que la de este país, en términos económicos. Claro está, todas estas otras economías son empresas multinacionales[40].

ADIÓS A LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS

También podemos observar qué ocurre en el otro extremo de la escala para ver cómo les está yendo a las pequeñas empresas. Esta tarea no resulta tan fácil como podría parecer: como la escala de la economía ha aumentado, la definición de "pequeña empresa" ha ido aumentando con ella. Por ejemplo, en Estados Unidos la autoproclamada misión del Organismo Federal de Ayuda a la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés) es "ayudar, asesorar, asistir y proteger los intereses de las pequeñas empresas"[41]. Cuando se fundó esta agencia, en 1953, se definía una pequeña empresa como una planta de producción con menos de 100 personas empleadas, un local mayorista con ventas anuales inferiores a 200.000 dólares u otro negocio con ventas o facturas totales de menos de 50.000 dólares al año. Por aquel entonces, menos de un 10 por ciento de las empresas estadounidenses superaban estos umbrales[42].

Pero hoy el volumen de lo que la SBA considera una pequeña empresa es mucho más elevado: en empresas productoras, el número máximo de empleados se ha quintuplicado, hasta 500, y en algunas industrias (como fábricas de municiones, telecomunicaciones o servicios de transporte aéreo), una empresa puede tener hasta 1.500 empleados y seguir siendo clasificada como "pequeña". Para la mayoría de las empresas minoristas y de servicios, el límite máximo de ventas anuales ha aumentado hasta situarse en cinco

millones de dólares. Pero si el término "pequeña empresa" nos lleva a pensar en la tienda de la esquina, sorprende saber que la SBA considera pequeños a los supermercados que alcanzan los 20 millones anuales en ventas. Incluso un banco comercial con hasta 100 millones en activos entra en esta categoría. En la práctica, la SBA cubre a cualquier empresa que no sea dominante en su sector, lo cual quiere decir el 99 por ciento de todas las empresas, algunas de ellas muy grandes. Aun así, de entre estas, incluso las mayores son minúsculas comparadas con los peces gordos: el uno por ciento restante lo conforman empresas tan grandes que en 1990 representaban más del 40 por ciento de todo el empleo en el sector privado de los Estados Unidos[43].

El crecimiento de estas empresas gigantescas se ha dado, al menos en parte, a expensas de las más pequeñas. Hay estudios realizados en los Estados Unidos que muestran que a los cinco años de la apertura de un nuevo Wal-Mart, las tiendas que se encuentran en un radio de 20 millas pierden una media del 19 por ciento en sus ventas al por menor. A muchas empresas locales les resulta imposible sobrevivir tras esas pérdidas. La experiencia de una ciudad del estado de Iowa nos puede ayudar a apreciar la consecuencia más común: tras la apertura de un Wal-Mart, rápidamente fueron cerrando, uno tras otro, ocho negocios más pequeños: una tienda de componentes informáticos, tres tiendas de ropa, una farmacia, una zapatería, unos grandes almacenes y un bazar[44].

Por desgracia, esta tendencia no se da solamente en los Estados Unidos. En Inglaterra, un hipermercado que abrió en 1989 ocasionó en cuatro años la desaparición de un 70 por ciento del comercio en el centro del municipio más cercano; al menos otras 10 localidades de los alrededores también perdieron negocios[45]. Desde 1991, la llegada de los hipermercados a Italia ha supuesto el cierre de 370.000 pequeñas empresas familiares. En menos de una década, la mitad de las tiendas de alimentación de barrio y un tercio del resto de pequeñas tiendas han sido borradas del mapa empresarial[46].

LAS PEQUEÑAS EXPLOTACIONES ANTE LA AGROINDUSTRIA

El auge de grandes empresas a expensas de las pequeñas se ha dado

especialmente en el sector agrícola. En Estados Unidos han ido desapareciendo pequeñas explotaciones a un ritmo constante durante varias generaciones. Al hacerlo, normalmente las tierras que ocupaban son absorbidas por explotaciones mayores, por eso su tamaño medio aumentó en más del triple en este país entre 1935 y 1987[47]. Las explotaciones grandes también requieren de menos mano de obra por acre: solo entre 1950 y 1955, el sector agrícola estadounidense se redujo en más de un millón de trabajadores[48]. Esta tendencia ha continuado su avance durante tanto tiempo que hoy menos de un tres por ciento de la masa laboral de los Estados Unidos está trabajando directamente en la agricultura. A pesar de que queden ya tan pocos agricultores y ganaderos, hacia 1995 seguían desapareciendo pequeñas explotaciones a un ritmo de más de 30.000 por año[49].

Si bien esta tendencia puede ser más acusada en los Estados Unidos, se está dando a lo largo de todo el mundo industrializado. En Gran Bretaña funcionaban más de 450.000 explotaciones agrícolas al final de la Segunda Guerra Mundial, la mayoría con una superficie menor de 50 acres. Hoy en día solo queda la mitad. En 1970 había más de 100.000 ganaderías lecheras en el Reino Unido, pero más de 30.000 desaparecieron en esa década, a las que les sumaron otras 20.000 en la siguiente. La ganadería lechera está diezmada y aun así su ritmo de desaparición avanza en Inglaterra y Gales, donde se cuentan 100 cierres por mes[50].

Frente a las dificultades de las pequeñas explotaciones británicas, prosperan las grandes empresas agrícolas y ganaderas. Hoy en día, el 10 por ciento de las mayores explotaciones representan la mitad de la producción británica y algunos expertos sostienen que dentro de poco los productores de cereales necesitarán al menos 800 acres para seguir siendo rentables. Esta tendencia hacia una mayor escala está directamente relacionada con la industrialización de la agricultura, por la cual se pasa de las tradiciones ligadas a la conservación de las tierras a la obsesión por la productividad y los beneficios a corto plazo. De hecho, muchas de las principales explotaciones británicas son gestionadas por empresas contratistas, que se encargan de su administración y operaciones a cambio de una cuota y un porcentaje sobre los beneficios. Velcourt, una de estas empresas, administra un total de 60.000 acres para grandes terratenientes. Reputados analistas del sector agrícola señalan que este es el futuro del campo, lo que implica que las

decisiones sobre la mayor parte de la producción agrícola británica pronto estarán en manos de solo 12.000 responsables, muchos de los cuales ni siquiera viven en la tierra que administran[51].

Esta pérdida de pequeñas explotaciones va de la mano de la marginación general de las zonas rurales. Por ejemplo, hacia 1995 seguían el sector agrícola británico eliminó unos 88.000 puestos de trabajo. Muchas personas, desprovistas de sus medios de subsistencia, no tuvieron más opción que migrar a las urbes, abandonando pequeñas ciudades y pueblos y dejándolos despojados de su vitalidad cultural y económica. La economía rural sufre aún más con la invasión de las cadenas comerciales, que sustituyen a las tiendas de propiedad local, de menor tamaño. Mientras que estas últimas reinyectan un alto porcentaje de sus ingresos en la economía local, las cadenas corporativas y las franquicias desvían la riqueza hacia sus sedes centrales y sus accionistas, devolviendo apenas una mínima parte a las economías locales de las que provienen. Hay estudios que indican que casi un 75 por ciento del dinero que se gasta la clientela en un establecimiento de McDonald's no se queda en la economía local[52]. Otros estudios han demostrado que Wal-Mart, que instala la mayor parte de sus sucursales en zonas rurales, por cada dos puestos de trabajo que genera, destruye tres[53].

EL AUGE DE LAS MEGALÓPOLIS

En todo el mundo industrializado han crecido las ciudades a expensas del campo. En el caso del desarrollo urbano de Japón, por ejemplo, unos 2.500 pueblos y aldeas fueron devorados por ciudades en expansión[54]. El noreste de los Estados Unidos sufrió una expansión tan fuerte, que la franja completa de 450 millas que une Washington con Boston se puede considerar ya una sola megalópolis. Muchas de sus pequeñas localidades que antes gozaban de una animada vida independiente ahora son simples barrios dormitorio, apéndices de las afueras de la gran ciudad más próxima.

En el Tercer Mundo, la mayor parte de la población aún vive del campo, pero se están dando ya tendencias similares a las descritas aquí. Hace no demasiado tiempo, los agricultores del Sur todavía cosechaban productos variados en sus minifundios, lo que les permitía cubrir casi todas las necesidades familiares de alimentación, tejidos y combustible, además de un

posible ingreso adicional con la venta de excedentes en un mercado local. Pero el colonialismo, el desarrollo y las políticas de libre mercado han sustituido un tipo de producción que cubre las necesidades locales por los requisitos de los mercados globales de exportación. Un agricultor o agricultora con un terreno de dos acres puede alimentar bastante bien a su familia, pero no puede competir en la economía global. La agricultura de exportación normalmente requiere latifundios de monocultivo, maquinaria industrial e ***inputs*** químicos de alta concentración, pero no son necesarias muchas personas para trabajar los campos, y una gran parte de la mano de obra agrícola se queda sin empleo.

En países como China estos procesos se están desarrollando a gran velocidad. Hace menos de veinte años un 92 por ciento de la población china era ganadera o agricultora, pero hoy en día solo ha quedado un 40 por ciento de la población rural. Recientemente, en el transcurso de solo un año, fueron 10 millones los campesinos que abandonaron sus explotaciones[55]. Se calcula que la modernización de la agricultura ***liberará*** a tanta gente del campo, que 440 millones de personas migrarán a las zonas urbanas de China en las próximas décadas. Mientras que por un lado se estará acabando con la vitalidad de los pueblos rurales, según el viceministro chino de construcción en 2010 harán falta 600 ciudades nuevas para hacer frente a la inmigración urbana[56].

La explosión demográfica en las ciudades del Tercer Mundo está, por lo tanto, más estrechamente vinculada a la modernización y al desarrollo que al crecimiento poblacional general. De hecho, el número de habitantes en ciudades como Karachi, Manila y Lagos se multiplicó por dos en comparación con el ritmo de crecimiento de la población total de cada país[57]. A causa del vaciamiento sistemático del mundo rural, a finales del siglo XX había 20 ciudades más que en 1970 con una población que superaba los 10 millones de habitantes. Todas estas nuevas megalópolis están en el Tercer Mundo[58].

ENTONCES, ¿QUÉ ES PEQUEÑO Y LOCAL?

Todas las tendencias descritas en este capítulo siguen un patrón similar: el del crecimiento de lo grande y global a expensas de lo pequeño y local. La población es empujada hacia enormes aglomeraciones urbanas mientras se

despoja a las comunidades rurales de su vitalidad económica y cultural. Las corporaciones que ya han alcanzado una dimensión inconcebible siguen creciendo y ganando poder, mientras que las empresas pequeñas y locales tienen serias dificultades para subsistir. El alcance y extensión de la economía global continúa su avance, mientras que las economías locales de casi todo el mundo están en decadencia.

Pero ¿qué es pequeño y qué es local? Las definiciones de estos términos pueden parecer obvias pero, como demuestra el Organismo Federal de Ayuda a la Pequeña empresa, hay mucho margen de interpretación. Pongamos como ejemplo una empresa de publicidad o de infografías que emplea únicamente a dos o tres personas que trabajan en una oficina minúscula en una zona rural. Por un lado se trata evidentemente de una pequeña empresa, pero si sus clientes están en cuatro continentes distintos, ¿hasta qué punto sigue siendo una empresa local? Pensemos en una frutería atendida por su propietario: seguramente será un negocio pequeño pero, si sus productos provienen de decenas de países diferentes, de explotaciones agrícolas de escala industrial, y son distribuidos por mayoristas gigantes a través de redes internacionales de transporte, ¿sigue siendo una empresa pequeña o más bien es una pequeña pieza dentro de un gigantesco sistema de comercio a escala global?

Cada vez son más escasas las empresas realmente pequeñas y locales, especialmente en el mundo industrializado. Entre otros ejemplos podemos encontrar explotaciones familiares que distribuyen sus productos directamente a sus clientes o artesanos que usan recursos disponibles a poca distancia de sus talleres y fabrican artículos que venden en localidades cercanas. Una característica clave de estas empresas es que la distancia entre productor y cliente es bastante reducida (esta es una buena regla general para definir lo local). Pero hoy en día, debido a una gran variedad de subsidios y costes ignorados, los bienes que atraviesan medio planeta y pasan por varios intermediarios corporativos pueden fácilmente ser más baratos que los bienes producidos al lado de casa, lo cual provoca que para los auténticos productores locales resulte muy difícil sobrevivir. Como consecuencia de los subsidios ocultos, por ejemplo, el precio del ajo cultivado en España es el doble que el del importado de China. Otras distorsiones parecidas a esta hacen que la mantequilla local de Kenia sea más cara que la que se importa desde Dinamarca. Se trata de una situación absurda y no lo es menos por el hecho de estar justificada por la lógica económica.

En casos como estos, a productores y consumidores los separa una enorme distancia, lo que conlleva un elevado coste para las personas y los ecosistemas, a ambos extremos de la transacción. Y sin embargo las políticas gubernamentales favorecen que esta brecha se ensanche aún más. Por eso el gobierno de los Estados Unidos patrocina decenas de programas para animar incluso a pequeñas empresas a "emprender la emocionante y lucrativa incursión en los mercados de ultramar"[59].

Son innumerables las fórmulas empleadas por los gobiernos para fomentar activamente la comercialización de bienes que se podrían producir en el ámbito local y para estimular el aumento de escala en todos los niveles. Estas políticas están costando puestos de trabajo a la gente y quebrando el tejido social que depende de economías locales en buena forma; están socavando la democracia y acentuando la diferencia entre ricos y pobres, y están ocasionando daños irreparables a los ecosistemas de todo el mundo y a la salud humana.

Está claro que se necesita un cambio drástico de rumbo. El objetivo no sería establecer una reducción de la distancia entre productor y consumidor con una cifra aleatoria, ni eliminar todo el comercio, sino que sería respaldar al pequeño productor y no al gigante corporativo, favorecer la economía local en lugar de la global.

Las economías locales, en las que la distancia entre productores y consumidores es mínima, promueven de por sí la pequeña escala en muchos niveles. Las industrias y los negocios pueden ser más pequeños, menos centralizados y menos contaminantes para el medioambiente, de igual forma que las comunidades pueden gozar de una animada vida cultural y económica aun teniendo menos población. En este sentido, los conceptos "local" y "pequeño" están íntimamente relacionados: definen una visión del futuro significativa y radicalmente distinta de la que los gobiernos de todo el mundo están asumiendo en nuestro nombre.

CAPÍTULO 3

FACILITANDO EL CRECIMIENTO: INFRAESTRUCTURAS Y ESCALA

> Los donantes internacionales, entre ellos el Fondo Monetario Internacional, han instado a Filipinas a aumentar el gasto en infraestructuras [...]. [Con ello] mejorarían mucho las posibilidades de este país de ser premiado con una mejor calificación de cara a la inversión por parte de las agencias internacionales de calificación.
>
> ***Financial Times***[60]

Es frecuente que los políticos, economistas y líderes empresariales hablen de la necesidad de introducir mejoras en las infraestructuras. Cuando usan esta palabra, todo el mundo tiene claro a qué se refieren: pensamos en autopistas y puentes, vías de tren, aeropuertos, puertos y sus terminales, embalses, plantas de energía, instalaciones de telecomunicación, hospitales, universidades, y hasta en la ***superautopista de la información***. Nada de lo cual es erróneo, por supuesto. Pero lo que casi nunca se admite es que todos estos elementos representan un tipo específico de infraestructuras, que son idóneos para un tipo concreto de sociedad y un tipo concreto de economía: de gran escala, centralizada y que abarca enormes mercados. Es más, no se reconoce siquiera que existan otras formas viables de infraestructura, adecuadas a otras formas de sociedad y economía.

La fe en el modelo de crecimiento industrial está tan incrustada en el pensamiento moderno occidental, que hoy en día ser miembro de una sociedad organizada de esta manera se considera un derecho humano básico. Pongamos como ejemplo las declaraciones recogidas en un informe que presentó la Oficina de Evaluación Tecnológica al Congreso de los Estados Unidos: "Todas las naciones deberían tener bastante claros sus intereses: empleos de calidad, mejores niveles de vida, desarrollo tecnológico e industrial, cobertura de los derechos laborales y de consumo y un medioambiente nacional e internacional de buena calidad [...]"[61].

Aquí "desarrollo tecnológico e industrial" está, curiosamente, fuera de lugar pero, como no se considera válida ninguna alternativa al modelo de vida

industrial y de alta tecnología, muy pocas personas lo hallarán incongruente.

Una economía monocultural globalizada que depende del crecimiento ilimitado, del comercio obsesivo y de niveles cada vez más altos de consumo no solo es un sistema insostenible desde el punto de vista ambiental, sino que es también socialmente inestable y económicamente inseguro. En vez de continuar dedicando recursos públicos a la creación de ese tipo de economía, sería mucho más sensato apoyar economías que sean de menor escala y más localizadas, entre otras características. Por desgracia, raras veces se invierte el dinero público en opciones que no sean grandes empresas que operan en mercados que están en continua expansión.

Peor aún, hay infraestructuras, adaptadas a las condiciones locales, que están siendo destruidas sistemáticamente en los lugares donde aún existen. Esta destrucción se ha dado recientemente sobre todo en el Tercer Mundo, donde las economías localizadas se han reconfigurado para amoldarse a un perfil industrial, en un proceso que se ha dado en llamar ***desarrollo***. En su libro ***Ancient Futures: Learning from Ladakh***, Helena Norberg-Hodge describe este proceso tal como ella lo presenció en un remoto reino del Himalaya:

> El desarrollo de Ladakh, como en cualquier otra parte del mundo, requirió una reestructuración masiva y sistemática de la sociedad, lo cual supuso abundantes y continuas inversiones en infraestructura: caminos asfaltados, un hospital de estilo occidental, escuelas, una emisora de radio, un aeropuerto y, lo más importante, instalaciones de energía eléctrica. […] En ningún momento se cuestionó si el resultado de estos enormes esfuerzos constituía o no una mejora con respecto a lo que había antes. Era como comenzar de cero, como si no hubiese infraestructura en Ladakh antes de la llegada del desarrollo; fue como si no hubiesen existido la asistencia médica, la educación, las comunicaciones, el transporte o el comercio. La intricada red de caminos, senderos y rutas comerciales, el extenso y sofisticado sistema de canales que se habían mantenido durante siglos: todos estos signos de una cultura viva y activa fueron tratados simplemente como si no existiesen[62].

Las formas de infraestructura a escala humana adaptadas a los medios locales funcionan muy bien para las personas y los ecosistemas que habitan, como había ocurrido en Ladakh durante muchos siglos. Pero, al no ser útiles para la economía global dirigida por las corporaciones, se fueron desvirtuando estos sistemas, que terminaron siendo destruidos por la imposición de unas infraestructuras fuertemente subsidiadas, construidas de acuerdo a estándares industriales.

SIRVIENDO AL CRECIMIENTO

Los arquitectos de las economías industriales actuales son muy conscientes de sus necesidades en cuanto a infraestructuras: una red de transportes que permita un suministro rápido y fiable de larga distancia de materias primas, productos agrícolas y bienes manufacturados; grandes cantidades de energía barata, tanto para alimentar procesos fabriles, como para que aumente el consumo de los hogares; redes de comunicación que permitan la coordinación central de actividades empresariales muy dispersas; instituciones educativas que proporcionen una mano de obra formada para asumir funciones en la economía corporativa; y órganos de investigación que mantengan una tasa elevada de innovación tecnológica. Indudablemente esta es la hoja de ruta que está marcando en la actualidad la aplicación de políticas gubernamentales de desarrollo de infraestructuras. Un miembro británico del Parlamento Europeo lo expresó de la siguiente manera: "Para que la industria británica aproveche al máximo las oportunidades de negocio que ofrece el mercado único, ***necesitamos proporcionarle una infraestructura que sirva a sus demandas***"[63].

Esto no significa que estemos hablando de una nueva política. El desarrollo de infraestructuras financiado por los gobiernos ha "servido a las demandas" de grandes empresas corporativas durante muchos años. Para comprobar qué resultado ha tenido esta tendencia, merece la pena fijarnos en el ejemplo de una corporación: Wal-Mart, el mayor negocio de venta al por menor del mundo (y, según algunas estimaciones, dentro de poco la mayor empresa de Estados Unidos)[64]. Se ha destacado a menudo el éxito de esta compañía atribuyéndolo al olfato empresarial y a la personalidad de su fundador, Sam Walton. En rarísimas ocasiones se añade a este análisis la función que han tenido las infraestructuras financiadas con fondos públicos. Si se hiciera, resultaría claro que el modelo de ***precios bajos todos los días*** que usa la corporación para expulsar a las pequeñas tiendas es posible gracias a una amplia variedad de subsidios indirectos.

En una semana cualquiera, Wal-Mart vende sus productos a unos 70 millones de clientes, la mayoría de los cuales llegan en coche hasta el punto de venta, a veces desde distancias de 50 millas o más. Estos trayectos resultan fáciles gracias a la ubicación preferida por Wal-Mart: al lado de una

arteria del Sistema Interestatal de Autopistas estadounidense o de otra autopista de acceso limitado. En el interior, en cada caja registradora unos escáneres láser leen los códigos de barras informáticos, permitiendo agilizar las colas de clientes y, al mismo tiempo, hacer un seguimiento de las existencias de los 80.000 artículos diferentes que están a la venta. Los ordenadores están conectados por satélite a la sede central de Wal-Mart en Arkansas, donde se supervisan al detalle las ventas y el inventario de cada una de las más de 2.300 tiendas. Otras conexiones por satélite conectan esta central con los 43 centros de distribución de la compañía y con su flota de camiones, cuya ubicación se puede rastrear mediante sistemas de geoposicionamiento. Gracias a que los almacenes están situados al lado de las autopistas interestatales, se reduce al mínimo la duración de los trayectos de los camiones de distribución, al igual que ocurre con los clientes.

Cada vez se fabrican más productos de Wal-Mart en territorios de ultramar: solo en 1995 se fletaron más de 47.000 envíos de contenedores[65]. Estos llegan a puertos costeros que han sido diseñados para la descarga de buques contenedores, son transportados en tren y transferidos a los camiones encargados del traslado a los centros de distribución. Todo el sistema permite que la compañía expida en sus camiones la carga exacta de mercancías que necesita cada tienda. Así, las estanterías están siempre llenas[66].

En definitiva, prácticamente todo producto vendido por Wal-Mart ha sido transportado a través de miles de millas de autopistas financiadas públicamente; las terminales portuarias a las que llegan bienes de producción extranjera han sido construidas en suelo público y mantenidas por agencias públicas; los satélites que utiliza la empresa para comunicarse y vigilar sus tiendas y camiones son producto de un programa espacial financiado con dinero público y la tecnología que permite controlar el inventario proviene de la investigación militar financiada por el gobierno. Un extenso sistema público de autopistas facilita el trayecto de cada cliente a las tiendas, incluso la mano de obra que ha fabricado y programado y que se encarga del mantenimiento de los ordenadores proviene de un sistema educativo que es en gran parte financiado con fondos públicos y que se centra en formar personas que asuman estas funciones relacionadas con la alta tecnología.

Podríamos continuar engrosando esta lista, pero a estas alturas ya debería quedar claro que son los fondos públicos los que han creado la

infraestructura que necesita Wal-Mart. Más concretamente: el solo concepto de una empresa corporativa de venta al por menor de la magnitud de Wal-Mart sería impensable sin contar con una infraestructura como esta.

No solo los minoristas de gran tamaño, sino también los productores a gran escala se benefician de las inversiones públicas en infraestructuras, aprovechándolas para transportar materias primas y mercancías manufacturadas y para coordinar sus sucursales repartidas por el territorio a través de redes de comunicación similares. También dependen del personal y de las fuentes de innovación tecnológica que aportan los centros de enseñanza financiados con fondos públicos. Esta dependencia del transporte público y de las redes de comunicación se puso de manifiesto indirectamente en un anuncio de Toyota publicado hace poco en revistas estadounidenses. La multinacional japonesa pregonaba el contenido ***made in America*** de su modelo Camry afirmando: "Compramos las mejores piezas del mundo, sin importar de qué estado vengan". En el anuncio se veía el coche apuntando orgullosamente a los diferentes estados de los que provenían sus componentes. Aunque la planta de montaje se encontraba en Kentucky, las otras 40 que participaban en la fabricación estaban repartidas de un extremo a otro del país, desde California hasta Vermont[67].

El Camry de Toyota no es un caso raro en este sentido. Las reglas del libre comercio implican que ahora las piezas de muchos productos se pueden transportar desde distancias aún mayores antes del ensamblaje. Es tan habitual que los bienes producidos en los Estados Unidos se fabriquen en tantos países diferentes, que el sector industrial ha ejercido una fuerte presión sobre la Comisión Federal de Comercio para cambiar la definición de producción local. La modificación normativa propuesta habría permitido que las empresas pagasen fuera de los Estados Unidos hasta un 25 por ciento del coste de producción de un artículo y, aun así, pudieran aplicarle la etiqueta "Made in the USA"[68].

A fin de construir una economía adecuada a la escala en la que operan las corporaciones transnacionales, es absolutamente necesario contar con una infraestructura industrial. La mayoría de proyectos de ***desarrollo*** del Tercer Mundo se centran en crear ese mismo tipo de infraestructura, permitiendo que los países alcancen los peldaños más altos de la escalera de la economía global al mismo tiempo que se agiliza el acceso de las corporaciones a los

recursos, a la mano de obra y a los mercados del sur. Hace poco, en un congreso sobre "oportunidades de inversión" en los países menos desarrollados del Mediterráneo, se llegó a la conclusión de que "las infraestructuras pobres son una limitación clave para las inversiones en Oriente Medio y África septentrional". Solo la construcción de las infraestructuras de energía destinadas a estimular las inversiones costaría hasta 250 mil millones de libras esterlinas, que provendrían casi en su mayor parte de fondos públicos[69]. Como en el caso de Ladakh, las infraestructuras centralizadas que se proyectan se ajustarían a lo que requieren las grandes empresas industriales, pero debilitarían los medios de vida de las personas que ahora están cubriendo sus necesidades en economías más locales.

ESCALA PEQUEÑA, ESCALA HUMANA

La economía global y las corporaciones que la dominan requieren infraestructuras industriales, pero las economías pequeñas que funcionan en torno a mercados más localizados tendrían necesidades muy diferentes. Serían mucho menos dependientes del transporte de larga distancia, con la consiguiente reducción de la necesidad de autopistas, aeropuertos y terminales de carga portuarias. Ya que los fabricantes estarían produciendo para un mercado más reducido, lo probable sería que ellos también fuesen de menor tamaño y usasen más mano de obra y menos energía. La comunicación para coordinar actividades transcontinentales ya no sería una prioridad; las escuelas, aunque seguirían transmitiendo información sobre otras culturas, serían sobre todo reservas de conocimiento específico sobre sus propios entornos; la investigación apuntaría al uso óptimo de los recursos locales de un medioambiente específico, en lugar de centrarse en descubrimientos de alta tecnología para ser aplicadas en cualquier parte del mundo.

Aunque estas opciones de menores dimensiones serían mucho menos costosas que el desarrollo de infraestructuras adecuadas al proyecto corporativo, los gobiernos las han ignorado sistemáticamente. Como ocurre con las decisiones más importantes, las que conciernen al tipo de infraestructuras en el que invierte una sociedad son intrínsecamente políticas. Por desgracia el debate real sobre esta cuestión se da en rarísimas ocasiones, incluso en países considerados democráticos. El exiguo debate se

centra normalmente en asuntos secundarios: ¿De quién será el patio que atravesará la autopista? ¿Qué salvaguardia habrá en la planta de energía nuclear? ¿Cómo se puede construir la torre de telecomunicaciones sin arruinar el atractivo estético de la montaña? Mientras tanto, las opciones de infraestructuras de pequeñas dimensiones que cubren las necesidades de la gente (no las de las corporaciones gigantes) son ignoradas o descartadas sin miramientos.

Así es como llegamos a una profecía autocumplida: si los fondos públicos se invierten continuamente en las necesidades de infraestructuras de la economía industrial de gran escala, a nadie le sorprenderá que ese sea el tipo de economía que termina evolucionando.

EL MITO DE LAS TASAS DE USUARIOS

Uno de los argumentos que se asocian al desarrollo de infraestructuras es que ciertas inversiones se amortizan solas. En Estados Unidos, donde cada año se gastan unos 90.000 millones de dólares de fondos locales, estatales y federales en carreteras y autopistas, se dice a menudo que no estamos ante infraestructuras realmente subvencionadas, ya que la mayor parte del dinero proviene de tasas que pagan los usuarios y usuarias (impuestos de combustibles, tasas de matriculación de vehículos, etc.). En los Estados Unidos, esta ha sido la lógica aplicada en la inversión de dichas tasas en un Fondo Fiduciario para Autopistas, destinado solamente a la construcción de más carreteras.

El argumento es una falacia en al menos dos premisas: en primer lugar, los gastos cubiertos por estas tasas solo son costes directos en el mejor de los casos[70]. Los costes indirectos, como la contaminación provocada por el transporte en coche y camión, el coste a largo plazo del calentamiento global, el daño ambiental causado por las perforaciones, transporte y refinado de petróleo, el gasto militar para garantizar este aporte desde Oriente Medio, y muchos otros, son simplemente ignorados.

En segundo lugar, el hecho de que una determinada forma de infraestructura se amortice sola en un sentido estrictamente económico no significa que a la sociedad le vaya mejor por haber invertido en ella. Si el Estado asignase 20 mil millones de dólares a dotar a cada barrio con un

burdel de gestión pública y un punto de venta de crack de cocaína, ¿se daría por hecho que ese es un uso razonable de fondos públicos solo porque se podría recuperar el dinero con las tarifas de los usuarios? Probablemente no, pero esta lógica no se diferencia de la que justifica más inversiones en infraestructuras simplemente porque generan transacciones que se pueden gravar para amortizarlas.

La forma que tenga una sociedad el día de mañana depende en parte de los tipos de inversiones en infraestructuras que se hagan hoy. Hay diferentes maneras en que se pueden amortizar los diferentes elementos de las infraestructuras, pero los ciudadanos y ciudadanas deben decidir qué tipo de futuro quieren construir. Actualmente casi todas las inversiones en infraestructuras nos están llevando a una escala mayor, a una mayor distancia entre productores y consumidores y a un mundo más fuertemente dominado por las corporaciones.

CAPÍTULO 4

LAS SUBVENCIONES AL TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA

Si lo tienes, es porque lo trajo un camión.

Folleto de Tesco en apoyo al código de buenas prácticas "The Good Lorry Code"[71]

Cuando la típica familia estadounidense se sienta a cenar, la comida que tienen en la mesa ha viajado una media de 1.500 millas para llegar hasta ahí. En este sentido, los Estados Unidos no son precisamente una excepción entre los países industrializados. Por ejemplo, en un estudio reciente llevado a cabo en Alemania se muestra que los ingredientes de un solo envase de yogur provienen de cuatro países diferentes y han recorrido 1.000 kilómetros[72]. Está claro que para conseguir comida (la más básica de las necesidades diarias) los habitantes de estos países no dependen de su respectiva economía local, sino de una economía con una inmensa extensión geográfica y un alcance cada vez más internacional.

Siguiendo el argumento del anterior capítulo, las economías de gran escala dependen de infraestructuras adecuadas a sus dimensiones. Los modos en que se han creado estas infraestructuras varían de un país a otro pero, si observamos detenidamente un caso particular, veremos qué tipo de fuerzas han estado funcionando en casi todas partes.

El sistema de transportes de los Estados Unidos es un ejemplo particularmente ilustrativo, en parte porque nunca se habría podido fraguar la economía de ámbito nacional de este país en una magnitud tan amplia sin contar con una red extensa y fiable de transporte de larga distancia, la mayor del mundo en la actualidad[73].

'NUESTRO PAÍS ESTARÁ EN TODAS PARTES'

En los Estados Unidos, el declive del ferrocarril como medio de transporte de pasajeros ha dado pie a la creencia errónea de que el tren ya no es una parte relevante del panorama nacional de transporte. Sin embargo, solo en 1994 el ferrocarril transportó más de 1,2 billones[74] de toneladas de mercancías, mucho más que cualquier otro medio de transporte interurbano. El uso del ferrocarril para el transporte de carga, además, continúa en aumento en los Estados Unidos: desde 1960 se incrementó en más del doble la cantidad de toneladas-milla transportadas por este medio[75].

La infraestructura estadounidense de ferrocarril está claramente orientada al transporte de larga distancia, en lugar de a un transporte para economías más localizadas. El recorrido medio en los Estados Unidos superaba las 800 millas en 1994[76] y son poco frecuentes los inferiores a 500 millas[77]. ¿Cómo se llegó a esta red ferroviaria de larga distancia? Parte de la responsabilidad recae en una ideología del crecimiento y la expansión que convirtió la conexión por vía férrea de larga distancia trazada a lo largo y ancho de todo el país en una cruzada nacional. De esta ideología se beneficiaron los intereses establecidos, pero fue el apoyo gubernamental el que hizo posible desarrollar un sistema nacional de ferrocarril.

La construcción de las vías comenzó en la década de 1820. Se colocaron miles de millas de raíles en las décadas siguientes, aunque muchas de las líneas solo servían a los mercados locales. Pero a mediados de siglo se hicieron llamamientos por la expansión hacia los territorios del oeste, de reciente adquisición, en un deseo político y comercial que encajaba a la perfección con las actitudes populares de la Ilustración sobre la relación entre el hombre y la naturaleza. Se consideraba que Dios había asignado a los Estados Unidos la tarea de someter y civilizar la vida salvaje y que le había conferido para ello un "destino manifiesto de expandirse por el continente que la Providencia había provisto […]"[78].

También había un sentir pragmático sobre la función que podría tener el transporte ferroviario en la unificación de la gigantesca nación, que ya se comenzaba a fracturar según los límites geográficos y los intereses económicos locales[79]. Para amalgamar las dispersas economías locales en una sola economía nacional, se necesitaría una red de transporte que se extendiese por todo el país. Un entusiasta defensor del ferrocarril transcontinental lo expresaba de esta forma: "¡Que se construya esta vía y

veremos que no habrá norte ni sur, este ni oeste, sino que nuestro país estará en todas partes!"[80].

Justo tras el fin de la guerra civil, en 1865, el gobierno federal aceptó la idea de conectar con ferrocarril las mitades oriental y occidental del continente y puso ingentes recursos a disposición de las corporaciones que se encargarían de la construcción de las líneas de tren. Se transfirieron más de 183 millones de acres de propiedad pública, un territorio mayor que los estados de California y Florida juntos, a las manos de las corporaciones ferroviarias en solo unas décadas[81]. Se dispuso que estas tierras, que se extendían seis millas de fondo en tramos alternados a cada lado de la vía, fueran vendidas a los colonos para financiar la construcción de las vías. Aunque solo se vendieran a unos pocos dólares por acre, para las empresas ferroviarias esto se tradujo en un periodo de bonanza. Por ejemplo, las tierras que recibieron Union Pacific y Central Pacific para su sección de línea transcontinental generaron un beneficio de más de 27 millones de dólares[82]. Se trataba de una suma colosal, casi cuatro veces mayor que la que dos años antes había pagado el gobierno de los Estados Unidos a Rusia a cambio de todo el territorio de Alaska[83].

Los adinerados intereses, no solo de magnates del ferrocarril, sino de todo aquel que estuviera en condiciones de obtener ganancias con la expansión económica, impulsaron muchos proyectos, a menudo mediante sobornos a cargos legislativos[84]. Algunos políticos también eran directivos de algunas corporaciones ferroviarias: Leland Stanford, uno de los propietarios de Central Pacific, ocupaba al mismo tiempo el puesto de gobernador de California. Los intereses privados estaban asimismo tras el uso liberal de los medios de comunicación de la época para animar a los colonos a que se dirigiesen al ***paraíso*** que los esperaba al oeste. Se promovía Kansas, hoy en día muy conocida por su falta de lluvias, sus veranos abrasadores, sus ventiscas invernales y sus tornados ocasionales, como el destino con el clima más deseable de la nación[85].

El gobierno de los Estados Unidos no solo subvencionó la construcción de las vías de tren, sino que además usó al ejército para proteger los trenes y a los colonos de las poblaciones indígenas a las que estaban arrebatando las tierras. De modo que la economía industrial estadounidense crecía en escala y alcance territorial a expensas de innumerables culturas aborígenes, cuyas

formas de vida fueron mayoritariamente arrasadas.

Gracias al ***boom*** ferroviario, algunos negocios involucrados crecieron exponencialmente tanto en riqueza, como en poder. El ferrocarril fue el primer Gran Negocio estadounidense y hoy en día continúan activas muchas de aquellas corporaciones, como Union Pacific, que actualmente es una de las mayores empresas del mundo. Financieros como J. P. Morgan, cuyo nombre sigue apareciendo en otra empresa de la lista Fortune 500 —Morgan Stanley Group— sacaron igualmente un gran provecho de ese negocio[86]. Sin embargo, más relevante que los beneficios que se acumulaban en las empresas individuales fue la expansión general del mercado estadounidense. Pronto, una amplia variedad de materias primas, bienes manufacturados y productos agrícolas comenzaron a recorrer largas distancias en tren a una velocidad considerable, posibilitando el crecimiento de las empresas al mismo tiempo que se expandía el alcance territorial del mercado.

El sistema ferroviario de los Estados Unidos no estaba diseñado para satisfacer las necesidades internas de las economías locales (de hecho, uno de sus principales objetivos era absorber estas economías en un sistema nacional). Hoy en día, como ocurría en el pasado, esta infraestructura de transporte fuertemente subvencionada beneficia directamente sobre todo a los intereses privados que operan en el mercado de larga distancia y en mercados gigantescos.

CARRETERAS, CARRETERAS, CARRETERAS

En los últimos 75 años, la infraestructura de transporte de larga distancia de Estados Unidos se ha ampliado exponencialmente especialmente gracias a la construcción de una inmensa red de autopistas. En 1994 había más de 175.000 millas de autopistas solo en la red federal, de las cuales 45.000 millas eran autopistas interestatales. Varios estados contribuyeron con otras 97.000 millas de autopistas principales[87]. Este enorme sistema fue construido y mantenido casi exclusivamente con dinero público. Las cantidades no son irrelevantes: más de 55.000 millones de dólares de fondos estatales y federales se gastaron en carreteras, solo en 1994[88].

Como se ha indicado en el capítulo anterior, las principales corporaciones tienen una gran dependencia de este sistema. En 1994, el recorrido total de

todos los camiones en las autopistas interestatales sumó 182.000 millones de millas[89]; el mismo año, la carga transportada por camiones en trayectos interurbanos fue de 900 millones de toneladas-milla. Al igual que ocurre con el ferrocarril, la tendencia sigue al alza: la distancia de transporte en camión ha aumentado en más de tres veces desde 1960[90].

La forma actual de la infraestructura estadounidense de transporte por carretera no solo es el resultado de la concesión masiva de subvenciones públicas, sino que es también, en gran medida, la concreción de un plan corporativo deliberado.

LO QUE ES BUENO PARA GENERAL MOTORS

Si bien ya en 1817 se había construido con fondos federales una carretera pavimentada con macadán entre Washington y Ohio, hasta bien entrada la primera década del siglo XX la mayoría de las carreteras de los Estados Unidos siguieron sin asfaltar y sirviendo solo para recorridos locales muy cortos. En 1893, aparecía en el ***Washington Post*** el siguiente titular: "Nuestro sistema de autopistas es el peor del mundo y debería ser reformado"[91].

A pesar de la advertencia del ***Washington Post***, no se consideraba que las carreteras fuesen una prioridad, ni siquiera hacia finales de siglo. La agencia que más tarde se convertiría en la Administración Federal de Carreteras contaba en su fundación con solo dos personas y un presupuesto anual de 10.000 dólares[92].

En 1922, solo uno de cada diez estadounidenses tenía coche, algo que para la mayoría de la gente no representaba una necesidad acuciante, ya que las líneas eléctricas de tranvía eran extensas y fiables y permitían desplazarse a casi cualquier parte de una ciudad a un precio muy reducido[93]. En algunos casos, la última parada de una línea urbana conectaba con la primera de una ciudad vecina, de modo que se podía viajar en tranvía, aunque fuese a velocidad reducida, desde Nueva York hasta Boston y otras ciudades. Aun así, estos sistemas estaban concebidos para el transporte local, no de larga distancia.

Pero a principios de los años 20, dichos sistemas locales de transporte

fueron adquiridos y destruidos sistemáticamente por un consorcio de empresas relacionadas con el automóvil, entre ellas General Motors (GM), Standard Oil of California y Firestone Tire. En 1946, National City Lines, la sociedad pantalla de estas corporaciones, controlaba el transporte público de 80 ciudades. En todos los casos, se permitió el deterioro de los sistemas de transporte local: primero se ralentizó y a continuación se suspendió el servicio; se arrancaron raíles y se retiraron los vagones de tranvía, que fueron quemados. Muchos fueron sustituidos por autobuses de GM, al mismo tiempo que la campaña propagandística de esta empresa describía el cambio como parte del ***progreso***. Sin embargo, lo que se estaba haciendo era convertir el transporte público en un sistema deficiente, hasta que los coches ya no fueron un lujo, sino una necesidad.

Puede que el gobierno no haya respaldado directamente esta transformación, pero es evidente que no hizo gran cosa por impedirla. Cuando en 1946 se abrieron diligencias por cargos de prácticas ***antitrust*** y conspiración, ya era demasiado tarde: las corporaciones habían acabado con los sistemas de transporte local, cuya construcción en la actualidad costaría, según una estimación, 300.000 millones de dólares. A pesar de que las empresas fueron declaradas culpables de conspiración, solo fueron condenadas a pagar una multa de 5.000 dólares cada una. Por su implicación en el delito, el tesorero de GM fue condenado a pagar la magnífica cantidad de 1 dólar[94].

La aniquilación del transporte público apuntaló los intereses de la industria del automóvil, pero el crecimiento continuo de esas empresas se habría visto limitado a menos que se construyeran más carreteras y autopistas. De modo que se crearon ***lobbies***, como el National Highway Users Conference, encabezado por el presidente de GM, y se produjeron astutas películas promocionales y campañas publicitarias que fijaban la atención en unas carreteras nacionales cada vez más congestionadas y animaban a la gente a apoyar la construcción de otras nuevas. Un vídeo de GM mostraba a un gran número de personas que tocaban la bocina en medio de un atasco mientras la voz en ***off*** preguntaba: "¿Qué va a hacer el ciudadano?", y continuaba: "No toque la bocina: alce la voz, reclame mejores autopistas y más aparcamientos. Este es su país, haga que se ponga la luz verde"[95].

Los esfuerzos surtieron efecto. La infraestructura nacional de carreteras,

que comprendía un sistema federal de autopistas con miles de millas de doble carril, continuó su avance a expensas del erario público. Paralelamente crecían también las redes de autopistas financiadas por los estados. Pero fue el nombramiento como secretario de defensa de Charles Wilson, presidente de GM, lo que supuso el mayor impulso a la construcción de autopistas. Durante su audiencia de confirmación, en 1953, Wilson sostuvo que "lo que es bueno para General Motors es bueno para Estados Unidos" y, por lo tanto, no existía un conflicto entre su lealtad a GM y su responsabilidad para con la nación. De modo que puso en práctica su creencia presionando para avanzar en un sistema nacional de autopistas, argumentando que se trataba de un asunto crucial para la seguridad nacional. En 1956, el Congreso autorizó el gasto de fondos federales para un Sistema Interestatal de Autopistas de 41.000 millas, lo que fue descrito en su época como "el mayor programa de obras públicas de la historia mundial"[96].

Podría parecer que hoy en día los Estados Unidos ya están suficientemente cubiertos de asfalto, pero la construcción de carreteras continúa sin pausa. Ahora que el Sistema Interestatal de Autopistas está casi completo, se ha propuesto la creación de un Sistema Nacional de Autopistas, que supondría obras de "mejora" de 156.000 millas de carreteras existentes y 21 nuevos "corredores de alta prioridad". El coste será de unos 6.600 millones de dólares[97]. Una gran parte de la financiación federal de estas carreteras proviene de un Fondo Fiduciario de Autopistas, al que se han ido dirigiendo los impuestos sobre la gasolina y otras tasas pagadas por los usuarios. Durante mucho tiempo, estos fondos solo podían ser invertidos en la construcción de nuevas carreteras, generando una retroalimentación positiva: a una mayor circulación de automóviles, mayor financiación de carreteras, lo que a su vez conduce a una mayor frecuencia de circulación.

Así como las vías de tren de larga distancia sirvieron a los intereses de las empresas de grandes dimensiones en general, el sistema de transporte por autopista ha beneficiado a las automovilísticas, petroleras y constructoras viarias, pero también a muchas otras. Entre otros efectos, estas inversiones públicas facilitan enormemente el transporte de mercancías desde y hacia cualquier punto del país, ofreciendo por tanto ventajas a cualquier empresa que sea lo suficientemente grande como para explotar mercados de enormes dimensiones. De hecho, Charles Wilson habría podido afirmar con más

precisión: “Lo que es bueno para GM es bueno para todas las grandes corporaciones”.

Como señala Robert Reich, las posibles repercusiones que pudiera tener la construcción de autopistas con cuantiosas subvenciones nunca formaron parte del debate público:

> No se discutió abiertamente la posibilidad tangible […] de que [aquellas] pudieran dar pie a la proliferación de barrios periféricos y centros comerciales, perjudicar a los comerciantes minoristas de los centros urbanos, engrosar el sector de la construcción, impulsar la venta de coches, generar toda una industria de camiones, excluir los transportes fluvial y ferroviario y reducir drásticamente los costes de transporte y distribución de bienes a través del país[98].

Lo que es seguro es que muchos de estos efectos sí fueron debatidos en el seno de los poderosos intereses corporativos que se beneficiaban de la construcción de carreteras y cuyo avance promovían.

CIELOS AFINES A LAS CORPORACIONES

La economía estadounidense no podría continuar su expansión si su infraestructura de transportes se limitase al ferrocarril y las carreteras. Con el desarrollo del comercio internacional, creció rápidamente la importancia del transporte aéreo. En 1994, en los Estados Unidos se transportaron en avión más de 11.000 millones de toneladas-milla de carga, una cantidad 20 veces mayor que en 1960[99]. La distancia media de recorrido actual supera las 1.300 millas, en evidente consonancia con el modelo orientado al transporte de larga distancia[100].

A una economía global también le hacen falta personas que viajen más y que recorran mayores distancias. En los Estados Unidos, el número de pasajeros-milla en 1994 fue 12 veces superior al de 1960; solo en los 90, este indicador aumentó en más del 40 por ciento[101]. En el mismo país, se esperaban 500 millones de embarques de pasajeros para el año 1997 y las aerolíneas estiman que esta cantidad aumentará en un 50 por ciento la próxima década[102].

Muchos países han desarrollado sus aerolíneas nacionales como industrias participadas completa o parcialmente por el Estado. Esto no solo ocurrió en los antiguos países comunistas —el gobierno ruso, por ejemplo, sigue

teniendo en propiedad un 51 por ciento de Aeroflot[103]—, sino también en países capitalistas: el gobierno neerlandés tiene un 38 por ciento de KLM y hasta hace poco Japón era propietario de un 50 por ciento de Japan Airlines; Alemania fue socio mayoritario de Lufthansa y el Reino Unido fue dueño de British Airways hasta que fue ***privatizada*** en 1987[104]. La mayoría de las aerolíneas de países menos industrializados fueron puestas en marcha por los Estados y muchas siguen siendo administradas por ellos.

En los Estados Unidos, las aerolíneas siempre han sido empresas independientes. Sin embargo, los y las contribuyentes han hecho, y continúan haciendo, ingentes inversiones en la infraestructura de la que depende el transporte aéreo. Como muestra de ello, todas las aerolíneas principales dependen de una red de control del tráfico aéreo que es financiada por el gobierno (una infraestructura gigantesca que emplea a 17.000 personas). El presupuesto anual de la Agencia Federal de Aviación (FAA por sus siglas en inglés), cuyas funciones son el control del tráfico aéreo, la inspección de seguridad y las mejoras en los aeropuertos, supera ampliamente los 8.000 millones de dólares[105].

Hay otras subvenciones que están incluidas en el gasto en investigación y desarrollo de programas militares y gubernamentales, que benefician a empresas aeronáuticas estadounidenses que, a su vez, suministran aviones a las principales aerolíneas del país. Se estima que el valor de esta asistencia se eleva a 1.000 millones de dólares anuales[106].

La formación de pilotos para flotas aéreas comerciales también oculta una forma de subsidio: en 1996, por ejemplo, la mayoría de los 500 pilotos que abandonaron las fuerzas aéreas de Estados Unidos lo hicieron atraídos por aerolíneas comerciales, que pagaba salarios más elevados que el ejército por realizar un trabajo menos exigente[107]. Según los cálculos de las Fuerzas Aéreas sobre un periodo de nueve años, la formación dada a cada piloto ***tránsfuga*** que acaba en una compañía aérea le cuesta 5,9 millones de dólares al erario público[108].

SUBVENCIONES A LOS AEROPUERTOS

Cada uno de los aproximadamente 400 aeropuertos principales de los Estados

Unidos ha recibido abundantes subvenciones públicas. Hasta hoy en día, los aeropuertos no pagan impuestos de sociedad federales o estatales, y están exentos de impuestos locales sobre la propiedad inmobiliaria. Además, reciben ayudas federales para mejoras de infraestructura y acceden a préstamos a tasas de interés subvencionadas[109]. En los primeros años del desarrollo aeronáutico a menudo eran las administraciones locales las que cubrían los gastos de los nuevos aeropuertos que se situaban en sus terrenos municipales. Estos gastos se solían justificar con el argumento de que el aeropuerto supondría un impulso económico para la comunidad. En 1945, el alcalde de Nueva York, Fiorello La Guardia, argumentaba lo siguiente para utilizar el dinero municipal proveniente de los impuestos en la construcción del aeropuerto de Idlewild, que después pasó a llamarse Kennedy:

> El mayor aeropuerto del mundo surge de las praderas de Idlewild en la ciudad de Nueva York, con un coste de 71 millones de dólares. El aplanamiento del terreno, la construcción de la terminal, el drenaje, las instalaciones de iluminación del exterior, las pistas de aterrizaje y rodaje y las plataformas costarán unos 35 millones. La construcción de la zona administrativa junto con las zonas de carga, plataformas de hangares y estacionamiento abarcará unos 300 acres y costará unos 10 millones [...]. El aeropuerto aportará millones de dólares al mes en comercio, negocios y tráfico a la ciudad de Nueva York [...]. Se trata de un emprendimiento costoso, pero será una de las mejores inversiones que haya hecho la ciudad[110].

A pesar de que 71 millones eran una cantidad enorme (más de 500 millones en dólares actuales), el coste final multiplicó el cálculo de La Guardia en más de cinco.

Quizá hoy en día para cualquier persona desplazarse en avión resulte más fácil y menos caro, pero las subvenciones destinadas a transporte aéreo han favorecido sobre todo a las corporaciones, en especial a las que operan en el comercio global. La Reason Foundation de Washington ha calculado, por ejemplo, que los aviones de negocios usan aproximadamente un 20 por ciento de los sistemas nacionales de control de tráfico aéreo y la mitad de los servicios que ofrecen las torres de control de la FAA[111].

En ningún otro lugar destacan con tanta claridad las subvenciones al transporte aéreo, exclusivas para los Grandes Negocios, como en un rincón rural de Arkansas, donde se ha construido un aeropuerto con pistas tan largas, que pueden recibir aviones modelo 747 completamente cargados. El gobierno federal pagó 90 millones de dólares de los 145 que costó el aeropuerto. Según los periodistas de investigación Ken Silverstein y

Alexander Cockburn, entre las beneficiarias de este subsidio gubernamental se encuentran empresas avícolas de Arkansas, las gigantes Tyson Foods, Hudson Foods y Peterson Industries. El estudio de viabilidad que da luz verde al proyecto recoge que "si se dispusiera de tarifas de transporte aéreo competitivas, estas empresas prevén que Japón se convertiría en un mercado en auge para los productos avícolas frescos de los Estados Unidos". Otra beneficiaria es Wal-Mart, que "al contar con un servicio aéreo fiable a tarifas competitivas, [puede] importar en avión una buena cantidad de productos electrónicos y de artículos de moda masculina y femenina". Otra beneficiaria principal es J. B. Hunt Transport Co., la mayor empresa transportista de carga terrestre de los Estados Unidos[112].

En cuanto a las personas que viven en las comunidades rurales del entorno del aeropuerto, es evidente que este proyecto subvencionado con fondos federales jamás tuvo en cuenta sus necesidades. "La mayoría de esta gente nunca se ha subido a un avión", dice Jay Fullbright, propietario de una granja cercana[113]. Para dejar sitio al aeropuerto de 2.700 acres de extensión, unas 50 familias se vieron obligadas a abandonar sus tierras[114]. "Es por los intereses de las grandes empresas, esa es la única razón por la que está pasando todo esto", concluye Fullbright.

Este es solo uno de los numerosos proyectos que financia el Programa de Mejoras Aeroportuarias, que gestiona un presupuesto anual superior a 1.300 millones de dólares[115]. Resulta especialmente indignante dicha subvención cuando queda claro que este proyecto solo beneficia a un puñado de grandes empresas. Pero aunque se diga que un emprendimiento así estimulará el crecimiento económico y ayudará a la economía local, en realidad lo consustancial de este tipo de proyectos es que subvencionan el transporte de larga distancia y, por lo tanto, a las principales empresas que dependen de gigantescos mercados.

Quizás hasta La Guardia, si siguiera vivo, reconsideraría la idea de conceder tantos subsidios a la red de transporte de larga distancia de Nueva York. Hoy en día, esta ciudad es un centro del comercio internacional, pero su infraestructura de transporte local se cae a pedazos. Alberga las sedes de florecientes corporaciones de la lista Fortune 500, mientras que una parte significativa de su población no tiene trabajo ni hogar. En cualquier caso, los legisladores y legisladoras de Nueva York no se están parando a pensar en

ello: los organismos públicos tienen previsto gastar 4.800 millones de dólares para "modernizar" los aeropuertos de la ciudad en los próximos años[116].

FALTAN 93.000 CICLISTAS

La ventaja que obtienen las grandes empresas de contar con un sistema de transporte de larga distancia barato y fiable es una de las razones por las que han sido capaces de sustituir a tantas empresas menores. Esto también ayuda a comprender cómo la economía global puede invadir tantas economías locales en todo el mundo.

Si la sociedad se atiene a unos objetivos que no impliquen impulsar el crecimiento de las grandes empresas, aún se pueden redirigir apoyos para promocionar infraestructuras de transporte que cubran las necesidades de empresas más pequeñas que, a su vez, operen en economías más localizadas. Aún no es tarde para cambiar de rumbo.

Una simple simulación en la revista ***Worldwatch*** demostró que estas inversiones podrían ser mucho menos costosas de lo que son ahora. Los 300 millones de dólares presupuestados para un solo intercambiador interestatal de autopistas en Virginia, por ejemplo, podrían emplearse en la construcción de 100 millas de carril bici asfaltado y paralelo a la calzada en cada una de las 20 ciudades seleccionadas como ejemplo. Del mismo modo, los 10 millones de dólares destinados a una expansión viaria en la autopista de Eugene (Oregon) podrían costear la compra de una bicicleta nueva, con cesta, luces, candado y ropa impermeable para cada habitante de dicha ciudad mayor de once años (93.000 personas)[117].

Algunas comunidades están redescubriendo formas de transporte que llevaban mucho tiempo aparcadas en el camino de la búsqueda de la modernidad. Un ejemplo es el pueblo de Bristol (Vermont), que hace poco adjudicó el contrato de recogida de basuras a un habitante local que circula con una carreta tirada a caballo. Su propuesta compitió con las de otros potenciales contratistas que usaban los equipos mecanizados más modernos, pero los caballos presentaban muchas ventajas: son mucho más silenciosos que los grandes camiones cuando circulan en las primeras horas de la mañana, consumen combustibles locales y renovables (heno y avena) en lugar de carburante importado, y no contaminan, ya que los residuos que generan

son biodegradables, además de constituir una valiosa fuente de abono ecológico para las granjas de los alrededores[118].

No ponemos este ejemplo para argumentar que haya que implementar el uso de bicicletas o caballos en todo el mundo. Si se diera prioridad a las necesidades de las economías locales en vez de dársela al comercio de larga distancia y si se usaran todas las posibilidades que ofrecen los recursos locales, los sistemas de transporte serían muy diferentes entre un lugar y otro. Y así debería ser, porque eso implicaría que las comunidades se adaptan a sus entornos locales y a sus propias necesidades internas, en lugar de someterse a las órdenes de la economía global. Una economía en la que se sigue en todas partes y de manera imprudente el mismo plan corporativo.

CAPÍTULO 5
LA COMUNICACIÓN DEL GLOBALISMO

> [Hace poco Merrill Lynch] firmó un contrato de 400 millones de dólares con la AT&T Corporation para la gestión del vasto sistema de comunicaciones de Merrill. […] Conforme intenta construir redes que conecten a sus 54.200 empleados en 870 ubicaciones en el mundo, [Merrill Lynch] se ha ido convirtiendo en el arquetipo de los consumidores que están impulsando la evolución de la industria de tecnología avanzada.
>
> ***The New York Times***[119]

> El Sistema de Comunicaciones de Defensa por Satélite (DSCS por sus siglas en inglés) es una parte esencial del Sistema de Comunicaciones de Defensa global. Ha sido […] diseñado para suministrar servicios vitales de comunicación, control y comando a Estados Unidos y a sus fuerzas aliadas en todo el mundo […].
>
> Ficha técnica del Departamento de Defensa de los Estados Unidos

Las redes modernas de comunicación se promueven públicamente como un medio que ***une a las personas***: en los anuncios se muestran amistades íntimas que se mantienen gracias al teléfono, o a niños y niñas que gracias a los documentales de la televisión o de internet aprenden cómo es la vida en países lejanos. Sin embargo, si estos fueran los efectos más importantes de dichas redes, seguramente no se habrían invertido tantos miles de millones de dólares en su desarrollo. Es mucho más significativa la posibilidad que ofrecen a las economías industriales, las corporaciones transnacionales y los gobiernos de extender su influencia.

Unas redes eficaces de comunicación son un eje tan importante de las economías industriales, que muchos países han potenciado las infraestructuras que las sostienen con el auspicio de los gobiernos. British Telecom fue una empresa estatal hasta 1985 y no fue completamente privatizada hasta 1993. Nippon Telephone and Telegraph, de Japón, la empresa más valorada del mundo, estuvo en manos del Estado hasta 1985. Otros países aún conservan parte de la propiedad de sus infraestructuras de comunicación: por ejemplo, el gobierno español tiene un 32 por ciento de

Telefónica de España y el italiano, un 53 por ciento de STET, la mayor empresa de telecomunicaciones del país[120].

HAY QUE IR AL ESPACIO

Incluso en países como los Estados Unidos, en los que la infraestructura de comunicación ha estado principalmente en manos privadas, los fondos públicos han sido una fuente importante para sufragar los costes de la investigación y desarrollo que se precisan para ampliar y desarrollar las redes. Basta pensar en las enormes cantidades que gastan los países avanzados en sus diversos programas espaciales, sin los cuales los satélites de telecomunicaciones en órbita no serían más que una simple fantasía, para comprender de qué dimensiones estamos hablando cuando nos referimos a las subvenciones concedidas. La carrera espacial entre los Estados Unidos y la antigua Unión Soviética, por ejemplo, terminó costando una porción considerable de los presupuestos de cada país. Antes incluso de que los Estados Unidos consiguiera lanzar un vuelo suborbital tripulado, la Administración Nacional de Aeronáutica y el Espacio (NASA) ya era el séptimo departamento más grande de la Administración estadounidense[121]. En los dos países se destinaron cuantiosas partidas de los presupuestos militares a mejorar la capacidad de lanzar y dirigir el arsenal de cabezas nucleares —y de defenderse de él—.

De dicha investigación se cosecharon, además de los resultados de carácter militar, el alcance internacional de las redes internacionales de televisión por satélite, como MTV y Star-TV, bancos con ***sucursales*** dotadas con cajeros automáticos en todos los países y la proliferación global de los teléfonos móviles.

Tras haber financiado la investigación y desarrollo necesarios para poner satélites en órbita, los gobiernos están colocándose en segundo plano y entregando las llaves del negocio a las corporaciones. Un ejemplo ilustrativo de esta tendencia es el proyecto llamado Sea Launch, que consistirá en lanzar satélites desde una plataforma petrolífera transformada para este fin y situada en el ecuador. Este proyecto ha sido financiado por un consorcio empresarial internacional, que está formado por Boeing Commercial Space Company (que se benefició durante décadas de la financiación de la NASA), una empresa

aeroespacial rusa y dos fabricantes ucranianos de cohetes (estos tres últimos son producto de los programas espaciales y militares de la antigua Unión Soviética). Se espera que Sea Launch tenga un coste de 40 millones de dólares por lanzamiento, más barato que los 55 millones que cobra Arianespace, un consorcio fuertemente subvencionado por varios gobiernos europeos, y que los 50 millones que factura Lockheed Martin, una compañía que acumuló conocimientos en la materia gracias a años de contratos militares financiados por el gobierno de los Estados Unidos[122].

A finales de 1996 ya había casi 200 satélites comerciales en órbita, pero las gigantescas corporaciones de telecomunicaciones prevén aumentar esa cantidad a 1.000 en los próximos años. Teledesic, con sede en los Estados Unidos, calcula que pondrá en órbita 840 satélites solo para hacer posible su red móvil de comunicación y Motorola está planeando hacer lo mismo con 66 satélites para su proyecto de ***teléfono de bolsillo***[123].

La financiación pública también está detrás de una parte importante de la tecnología informática que permite las comunicaciones globales, como es el caso de internet, que fue originalmente un proyecto militar estadounidense. Como indica Nathan Newman, de Progressive Communications:

> Internet es, en muchos sentidos, producto de una planificación central en su forma más cruda: una planificación que se alarga durante décadas, cuantiosos subsidios gubernamentales gestionados desde las sedes centrales de las administraciones nacionales, y personal experto que diseña y supervisa el desarrollo del proyecto. […] A veces se lo ha comparado con el sistema interestatal de autopistas, pero esta analogía solo se sostendría si el personal del Gobierno federal hubiese imaginado la existencia de los coches, subvencionado la invención de la industria automovilística, inventado la tecnología del hormigón y el alquitrán y construido el sistema completo […][124].

ONDAS HERTZIANAS REGULADAS SEGÚN LOS INTERESES EMPRESARIALES

Los gobiernos también crearon un entorno normativo en el que prosperan las empresas de telecomunicaciones dominadas por las corporaciones. Por ejemplo, en Estados Unidos la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC, por sus siglas en inglés) coordina y otorga licencias a miles de usuarios comerciales de las ondas de radio y adjudica segmentos del espectro electromagnético a grupos de interés privado, desde redes de radio y televisión a empresas de telefonía móvil y de dispositivos de busca.

Al igual que muchos organismos reguladores, la FCC tiene un claro sesgo a favor de los formatos grandes y globales. Por ejemplo, sus normas prohíben que transmitan en el espectro de ondas radiofónicas las emisoras de menos de 100 vatios. A pesar de que este tipo de ***microemisoras*** de bajo vataje son ideales para una transmisión muy localizada, descentralizada y barata, la FCC ha hecho todo lo posible para asegurar que sean los mensajes financiados por las corporaciones los que sigan dominando las ondas. Según un comunicado de prensa, a Jim Brewer, responsable de una emisora de baja potencia en Tampa (Florida), lo obligaron a cerrar y lo hicieron sin medias tintas a manos de un equipo operativo multijurisdiccional dirigido por la FCC:

> Con armas automáticas apuntando hacia ellos [Brewer y su mujer], se les ordenó que se tirasen al suelo, donde fueron esposados mientras estaban tumbados boca abajo con los cañones de las armas en la cabeza. Durante las siguientes 12 horas fueron retenidos en su propia casa, sin permitírseles siquiera ir solos al baño, mientras los agentes les arrebataban de la casa cualquier cosa relacionada con equipos de transmisión radiofónica. La policía acordonó la manzana de su vivienda, la ubicación de su emisora de baja potencia y trajo una grúa para desmontar la antena de transmisión.

En su práctica de bloqueo a las emisoras pequeñas, locales y no comerciales, la FCC se asegura de que se garantizan los derechos de las corporaciones de comunicación a la vez que se pisotean los de las comunidades locales. Al haber establecido como norma que todas las emisoras de televisión deben ser capaces de transmitir en formato digital en algún momento futuro, la FCC sabe que habrá al menos 350 emisoras que se verán obligadas a construir nuevas torres de comunicaciones de una altura comprendida entre los 1.000 y los 2.000 pies. No es sorprendente que haya habido fuertes protestas en muchas de las comunidades en las que se instalarán estas torres. Como respuesta a ellas, la FCC está planteando una norma que evitaría que los equipos encargados de planeamiento local y zonificación restrinjan el ***derecho*** de las empresas de comunicación a situar sus torres donde quieran[125].

¿PÚBLICO O PRIVADO?

En los primeros años de la vida de la radio, tuvo lugar un sano debate público sobre la pertinencia del uso comercial de las ondas hertzianas o si estas

debían ser preservadas para su uso en favor del interés público. Evidentemente, en ese debate venció el mundo corporativo. En los Estados Unidos, una ley del Congreso selló esta victoria al desregular en la práctica toda la industria de las comunicaciones y permitiendo que fuese el mercado —y no el interés público— el que determinase cómo se desarrollaría en adelante la infraestructura de las comunicaciones. Según Robert McChesney, experto en medios, "hay una opinión extendida de que [esa ley] es una de las leyes federales más importantes de esta generación"; no obstante, "el debate que acompañó a la ley de telecomunicaciones de 1996 fue una farsa. Algunas secciones fueron escritas directamente por integrantes de los ***lobbies*** de las empresas a las que les afectaba. El único debate fue el que planteaba si las cadenas emisoras, las compañías de largo alcance, los proveedores locales de telefonía o las empresas de cable formarían parte de esta carrera por la desregulación"[126].

Nunca se llegó a barajar la posibilidad de que fuese el público y no las corporaciones quien controlase las ondas. Uno de los efectos de la ley fue que las corporaciones mediáticas recibieron más segmentos del espectro de emisiones; en diferentes estimaciones se ha calculado que el valor de este regalo varía entre los 11.000 y los 70.000 millones de dólares[127].

COMUNICACIONES CORPORATIVAS

En el caso de las empresas pequeñas y locales, la necesidad de ser capaces de comunicarse al instante a través de los continentes es mínima. Pero las enormes corporaciones transnacionales necesitan mantener un rígido control centralizado de sus empresas dispersas por el mundo; por ello, les resulta absolutamente necesario contar con una infraestructura de comunicaciones sofisticada y de alcance mundial. Fabricantes como IBM y Daimler-Benz o Nike y Unilever deben coordinar los envíos de materia prima y componentes manufacturados de numerosos proveedores subsidiarios e independientes, y también tienen que gestionar envíos por barco de sus productos terminados a intermediarios, distribuidores y puntos de venta propios. Los gigantes de la venta al por menor como Home Depot, Tesco y Continente deben realizar un seguimiento del inventario de cientos de locales, a veces separados entre sí por miles de millas de distancia, y coordinar los envíos por barco, ferrocarril,

camión y avión que parten tanto de proveedores nacionales como internacionales. Toda corporación transnacional necesita comunicar las decisiones que se toman en las sedes centrales a sus filiales y sucursales de diferentes países, así como transferir rápidamente el capital de un lado a otro.

Los ordenadores de alta velocidad conectados a redes de comunicación por satélite también permiten a los bancos, empresas de servicios financieros, especuladores de divisas y otros actores con inversiones globales la transferencia de sumas descomunales de capital de un continente a otro con un solo clic. David Korten describe cómo "[…] un individuo con un ordenador puede hacer un seguimiento ininterrumpido de las oscilaciones de precios en todos los mercados principales y ejecutar operaciones en cualquiera de ellos o en todos a la vez. Un ordenador puede ser programado para hacer lo mismo sin intervención humana y ejecutar automáticamente transacciones de miles de millones de dólares en cuestión de décimas de segundo"[128].

Gracias a esta tecnología, en 1995 cada día se hacían cambios de divisas por un valor de 1,3 billones de dólares, 30 veces más que el PIB diario, por entonces, de todos los países desarrollados juntos[129].

¿Acaso los pequeños comerciantes, explotaciones familiares o productores y productoras de mercados locales necesitan una infraestructura de comunicaciones tan desarrollada? Es muy poco probable que así sea y, de hecho, sus medios de vida se ven amenazados por las empresas que sí pueden hacer uso de dichas infraestructuras. Conforme se van quedando a la zaga, los impuestos que pagan siguen contribuyendo a mantener las infraestructuras que son en parte causantes de las dificultades que atraviesan. Y, como es habitual, se les dice que la causa es, en realidad, la evolución natural.

En otra escala, esto es también lo que les está sucediendo a culturas enteras. Desde Chiapas hasta China, las economías pequeñas y locales están siendo desbancadas a manos de los gobiernos que buscan ocupar un lugar más destacado en la economía global, más homogeneidad en sus poblaciones, más tierras para dedicar a la producción destinada a los mercados globales. Con demasiada frecuencia se emplea para ello la tecnología militar avanzada, que depende de redes de comunicaciones modernas para sostener sistemas de inteligencia, planeamiento y ejecución. La victoria de los Estados Unidos en la guerra del Golfo, con la que se pretendía conservar el Nuevo Orden

Mundial encabezado por las corporaciones, también fue producto de esta capacidad de alta tecnología.

ENSEÑEMOS AL MUNDO A CANTAR (UNA CANCIÓN COMERCIAL)

En otro sentido, para las empresas es imprescindible contar con una red mundial de comunicaciones: les da la capacidad de transmitir sus mensajes comerciales a cientos de millones de personas, día y noche, de un extremo a otro del planeta. Con frecuencia se ha señalado que el objetivo real de los medios como la televisión no es el de entretener al público, sino el de entregárselo a las empresas anunciadoras. Esto es más cierto que nunca en el mundo de la economía global.

La publicidad es en sí misma el resultado de la expansión económica industrial. Cuando en 1909 el primer modelo Ford-T salió de la cadena de montaje en la fábrica de Henry Ford, en Detroit, el acontecimiento fue un punto de inflexión no solo para la industria del automóvil, sino para toda la industria. La cadena de montaje permitía producir en masa literalmente cualquier artículo a una mayor velocidad, menor coste y en cantidades mucho mayores que las que se habían conseguido hasta entonces. Los empresarios industriales estadounidenses, que ya habían intentado aumentar la producción, tuvieron que empezar a pensar a partir de ese momento también en aumentar el ***consumo***. A fin de cuentas, no tendría sentido fabricar masivamente millones de productos que solo se podrían vender en un mercado con capacidad de compra limitada a cantidades contadas en miles.

Así que los industriales se vieron en la necesidad de ampliar significativamente los mercados para situar sus productos. Esto se pudo realizar en parte con la agrupación de pequeñas economías locales en economías mucho más grandes, algo que ya era posible gracias a una infraestructura de transporte en expansión. Sin embargo, aún había que superar las diferencias regionales entre esos mercados. Estados Unidos era un país de inmigrantes muy poco uniforme, con acusadas diferencias en los gustos y preferencias locales, regionales y étnicas. Pero la publicidad otorgaba a las empresas un medio para homogeneizar esos gustos: ahora, junto con los productos para satisfacerlos, se podrían fabricar también deseos

en masa.

La publicidad también permitió a la industria introducir cambios al por mayor en la ideología popular y la cosmovisión imperante. Como señala Stuart Ewen en su relevante obra ***Captains of Consciousness***, la publicidad alteró los valores arraigados en la sociedad estadounidense, que resaltaban la frugalidad y la autonomía, y los sustituyó por una nueva norma cultural basada en un consumo ostentoso y en la preferencia por productos comprados ante los productos caseros. Con el empleo de técnicas publicitarias cada vez más sofisticadas, "El exceso sustituyó al ahorro como valor social" y a poblaciones enteras las poseyó un "deseo físico de consumir"[130].

En menos de una generación, prácticamente toda la población del país había asumido el consumismo como un modo de vida. En 1953, este anuncio de Gimbels, un centro comercial de Nueva York, proclamaba la nueva ideología: "La salvación económica, tanto nacional como personal, no tiene nada que ver con ir rascando centavos. […] La supervivencia económica depende del consumo. Si vas a querer comer tarta mañana, tendrás que comer más tarta hoy. Cuanto más consumas, más rápidamente tendrás más de lo que quieres"[131]. La difusión de esta ideología no se limitaba al mundo empresarial y a sus aliados publicitarios; ese mismo año, el director del Consejo Presidencial de Asesoramiento Económico de Eisenhower declaró que el "objetivo fundamental" de la economía estadounidense era "producir más bienes de consumo"[132].

Con el paso de los años la publicidad se ha vuelto más sofisticada, eficaz y persuasiva. Se calcula que un estadounidense medio está expuesto o expuesta diariamente a 16.000 imágenes publicitarias, no solo en revistas, periódicos, televisión o radio, sino también en carteles pegados en muros, coches y camiones, envases de alimentos, ventanas, marcadores deportivos, lápices y bolígrafos, estadios, aviones supersónicos y en cualquier lugar en el que se pueda poner un eslogan publicitario[133]. Esta tendencia ha alcanzado niveles absurdos: uno de los tristes milagros de la vida moderna es la forma que tienen niños, niñas, adolescentes y adultos de expresar su ***identidad*** con prendas de ropa ostentosamente engalanadas con logos comerciales. Esta práctica es ya tan común en los Estados Unidos, que ***The New York Times Magazine*** publicó hace poco un artículo sobre ***estilo***, en el que unos niños de corta edad posaban con sudaderas de marca. Y si bien en su momento,

hace pocos años, la propuesta de poner en órbita gigantescas vallas publicitarias se consideró un pequeño disparate, puede que la idea sea más una profecía que una locura: la estación espacial rusa Mir y su tripulación ya recibieron presiones para promocionar productos como Pepsi-Cola y leche israelí[134].

TELE-CONSUMISMO

Hoy en día la televisión es el medio por el que se lleva a cabo con mayor eficacia la manipulación de los deseos individuales. En Estados Unidos, los publicistas buscan influir a niños y niñas de solo dos años a través de sus mensajes comerciales. Los menores de cinco años ven una media de tres horas y media de televisión al día, mientras que la media adulta es de casi cinco horas. Así que a lo largo de un año, el adulto medio estadounidense ve unos 21.000 anuncios en televisión[135].

Como señala Jerry Mander, crítico experto en tecnología, las corporaciones usan la televisión para difundir el evangelio del consumismo en todos los rincones del planeta:

> Con su capacidad de introducir imágenes idénticas en las mentes de millones de personas, la televisión puede homogeneizar perspectivas, conocimientos, gustos y deseos para que se parezcan a los gustos e intereses de las personas que transmiten ese imaginario. En este mundo quienes transmiten las imágenes son las corporaciones […]. Y la comunicación vía satélite es el mecanismo por el cual la televisión llega a partes del planeta que hasta ahora se habían librado del ataque[136].

No solo el contenido específico del anuncio televisado es lo que ataca tan eficazmente a dichas partes distantes del planeta; la cultura del consumo también invade el Tercer Mundo a través del estilo de vida que se muestra en lo que hay ***entre*** un anuncio y otro. Como escribió S. M. Mohamed Idris, de la Unión de Consumidores de Penang,

> la cultura de consumo del Norte está dominando casi todos los aspectos de la vida en el Sur. En realidad esta cultura constituye una forma de pensar y un estilo de vida generada en anuncios, espectáculos de cine, canciones pop, revistas, cómics y otros canales de los medios de comunicación masivos. […] Como consecuencia de este bombardeo, al consumidor se lo hace sentir inseguro a menos que se fume un cigarrillo, a menos que compre una cierta marca de gel para el pelo, a menos que use una marca particular de barra de labios, a no ser que cambie de coche cada dos años, a menos que el color de las cortinas vaya a juego con el color de la alfombra[137].

Las grandes empresas que buscan uniformizar los gustos para ampliar sus mercados comprenden perfectamente el poder de los medios de comunicación globales. Anthony J. F. Reilly, presidente de H. J. Heinz, afirmó acertadamente que "ahora que ha llegado la televisión, las personas de cualquier tono de piel, cultura u origen desean prácticamente las mismas cosas"[138]. Según un analista de desarrollo, "los mercados de India parecen más accesibles" ahora que los mensajes comerciales están llegando por satélite: "[…] la mitad de los 35 millones de equipos de televisión que hay en India reciben canales por satélite o cable, proporcionando así una nueva ventana al mundo exterior a más de 60 millones de personas y ***creando un mercado masivo de consumidores casi de un día para otro***" (énfasis del autor)[139].

Como dice Robert McChesney, "los medios de comunicación comerciales están avasallando a la gente con publicidad y mercantilismo"[140]. MTV llega a más de 250 millones de hogares en cinco continentes, permitiendo a las empresas globalizar el ***mercado joven*** de zapatillas Nike, Pepsi-Cola y vaqueros Levi's[141]. Los programas estadounidenses de televisión como ***Dynasty*** y ***Baywatch*** se transmiten a los rincones más remotos del planeta, ofreciendo una impresión distorsionada de cómo es la vida moderna urbana y creando toda una nueva variedad de deseos que puedan ser satisfechos por las corporaciones. Y la CNN, que llega a 145 países desde Bangladesh hasta Zimbabue, se asegura de que todas las culturas estén al día en los acontecimientos mundiales desde el punto de vista de las corporaciones[142].

Quienes crean que internet será un medio global dirigido por y para las personas deberían replantearse esa idea. Como afirma el director de servicios de internet de AT&T, quizá internet se convierta en el mejor medio publicitario de todos: "Si se hace bien, no notarás que exista ninguna discordancia entre el consumismo y el entretenimiento"[143].

LIBERTAD DE EXPRESIÓN A LA VENTA

A la vez que las infraestructuras actuales de comunicaciones están confeccionadas a la medida de las necesidades de gobiernos, ejércitos, finanzas y grandes empresas, con frecuencia se considera que los límites de

su expansión son ataques a los derechos ***individuales***. Según esta lógica retorcida, la publicidad es una forma de ***libertad de expresión***, el bombardeo del Sur con imágenes distorsionadas que homogeneizan la cultura resulta ser el ***caudal libre de información*** y la gente encadenada a sus ordenadores, faxes, módems, teléfonos móviles y buscas representan la ***conveniencia de la vida moderna***.

Del mismo modo, se considera habitualmente que las opciones disponibles dependen solo de elecciones individuales: basta que apagues la televisión o ignores los anuncios, por ejemplo. Está claro que en ocasiones se debe tomar una decisión personal, pero en otros niveles las políticas públicas lo que están haciendo en realidad es forzar que la gente cambie, de modo que no le quede siquiera la opción de elegir. Esto ocurre especialmente en el Sur, donde las tradiciones arraigadas pueden ser borradas en el transcurso de una generación con una dieta constante de Disney, ***Rambo***, CNN, Star-TV y publicidad comercial.

Quedan muchas otras preguntas abiertas, cuyas respuestas dependen de cuánta fe depositemos en el modelo industrial. Las corporaciones ¿tienen el derecho inalienable de acceder al espectro de radiodifusión? ¿Se les debería conceder el acceso ilimitado a situar sus satélites de comunicación en posiciones que les permitan llegar a todos los habitantes del planeta? Las culturas —y los individuos— ¿tienen derecho a declararse fuera del alcance de los mensajes comerciales que otros desean enviarles? Las respuestas a estas y otras preguntas similares tienen una relevancia especial en la naturaleza del mundo que estamos creando.

CAPÍTULO 6

HAY QUE ENCONTRAR LA ENERGÍA

> El crecimiento económico es inseparable del aumento del uso de la energía […].
>
> RICHARD DOUTHWAITE, ***The Growth Illusion***[144]

Aunque parezca que las sociedades modernas nunca disponen de toda la energía que quisieran, la Tierra está repleta de ella. Cada año el sol riega el planeta con 15.000 veces más energía que la que estamos usando los humanos en la actualidad. Una gran cantidad se refleja en la atmósfera y es devuelta al espacio, pero la que sí entra pone en marcha la fotosíntesis y el ciclo del agua y genera sistemas meteorológicos, proveyendo así de suministros renovables como las energías eólica e hídrica, biomasa, alimentos para las personas y tracción animal, además de, claro está, la energía solar directa[145].

Es probable que un tipo de energía renovable descentralizada y diversificada sea más que suficiente para cubrir la necesidad humana del aporte de energía que permita realizar tareas fundamentales, como iluminar y calentar los hogares, cocinar y refrigerar alimentos, bombear agua, proporcionar medios de transporte y alimentar pequeños equipos de trabajo en explotaciones agrícolas y fábricas. De hecho, así es como se vivía en cualquier parte del mundo antes que comenzase la era de los combustibles fósiles. Por ejemplo, en las explotaciones agrícolas del Himalaya se construyeron pequeñas ruedas de molino accionadas con corrientes de agua para moler grano, sus habitantes usaban la energía solar para secar las cosechas y empleaban animales de tiro para el transporte y otras necesidades agrarias. En Nueva Inglaterra, una región rica en bosques, la madera fue durante muchas generaciones el combustible que se usaba para cocinar y calentar, mientras que el agua era la fuente de energía en diversas industrias de pequeño tamaño, como molinos o aserraderos. Hubo una época en la que, al atravesar Europa, se viajaba por un paisaje rural salpicado de molinos de viento que bombeaban agua y servían a otros usos agrícolas. En este tipo de

economías, la demanda de energía estaba tan descentralizada como lo estaban las reservas existentes y la escala era lo suficientemente reducida como para que el suministro local disponible bastase para cubrir prácticamente todas las necesidades de la población.

Pero las economías industriales requieren cantidades mucho mayores: para el comercio internacional y el transporte de larga distancia hacen falta flotas enormes de vehículos (coches, camiones, trenes, barcos, aviones) que engullen combustible en grandes cantidades. De hecho, el transporte es el sector que más energía consume en las economías industriales: en el Reino Unido, se usa 10 veces más para cubrir esta necesidad que toda la que se requiere para satisfacer las de comida, vestido y vivienda[146].

Otra razón por la que las sociedades industrializadas consumen tanta energía es su alto nivel de urbanización. Casi todo lo que se consume en las ciudades se origina en otro lugar (alimentos, agua, material de construcción, ropa), lo cual lleva aparejado un uso intensivo de energía para su transporte. Es más, a los comerciantes y publicistas les resulta más fácil llegar a la demanda centralizada que suponen los millones de personas que viven actualmente en aglomeraciones urbanas. Por eso aumenta tanto la presión psicológica por llevar un estilo de vida hiperconsumista.

Mientras que las economías descentralizadas de pequeña escala pueden aprovechar una amplia variedad de fuentes de energía locales, las economías industriales están mucho más limitadas en cuanto al tipo de energía que pueden usar. Por ejemplo, cualquiera de los principales medios de transporte empleados en las sociedades industriales funciona con petróleo. Al mismo tiempo, el modo de vida urbano hace que sea más difícil utilizar fuentes de energía renovables descentralizadas, de modo que las ciudades dependen de plantas de energía centralizadas que transforman los combustibles fósiles, la energía nuclear o la hídrica en electricidad fácilmente transportable.

Las energías renovables, en sus diversas formas, están distribuidas bastante equitativamente por todo el mundo. Hay regiones que pueden albergar grandes cantidades de biomasa, pero ser menos ventosas; otras pueden tener más luz solar y menos agua. Sin embargo, las formas que se necesitan para la industrialización y el crecimiento urbano están repartidas muy desigualmente, lo cual no solo ha significado una famosa fuente de conflicto internacional, sino que también ha engendrado un inmenso mercado

mundial de energía: casi la mitad del consumo mundial de petróleo, el 14 por ciento del gas y el 11 por ciento del carbón son objeto del comercio internacional. A principios de los 90, se empleaban más de un millón de kilómetros de gasoductos para gas natural y otros 400.000 kilómetros de oleoductos para petróleo. Además, para transportar el crudo desde su punto de extracción hasta las refinerías hacen falta, entre otras cosas, unos 2.600 buques en altamar[147].

LAS SUBVENCIONES A LOS COMBUSTIBLES FÓSILES

El uso de energía se ha ido incrementando constantemente en todo el mundo a medida que han crecido las economías industriales y con el ***desarrollo*** del sur. En 1996 se alcanzaron nuevos récords de consumo de petróleo, gas natural y carbón[148] y se inició la construcción de reactores nucleares a un ritmo nunca antes visto en la década anterior[149]. El vínculo entre un PIB en aumento y un mayor consumo energético es indudable en economías que están desarrollando su industria y las políticas gubernamentales de todo el mundo se ocupan de asegurar un suministro de energía constante y cada vez más abundante.

Como ocurre con el transporte y las comunicaciones, la energía es tan esencial para la industrialización, que muchos países han construido las bases de sus infraestructuras energéticas a expensas del gasto público. En el Reino Unido la industria eléctrica ha estado durante mucho tiempo en manos del gobierno, aunque ahora se está vendiendo a precios de saldo al sector privado, a menudo generando pérdidas. En Francia, donde las plantas nucleares suministran gran parte de la energía, el Estado todavía controla la industria eléctrica. El proyecto Great Whale (Gran Ballena, en inglés) de Canadá, sobre la desviación de un río, al que se han opuesto grupos indígenas y ambientalistas, fue formulado por Hydro Québec, un gigantesco conglomerado energético que es propiedad del gobierno de Québec al cien por cien[150]. En casi todos los países del Tercer Mundo, la infraestructura nacional de energía está en manos de los gobiernos.

En los Estados Unidos, el sector energético está dirigido principalmente por corporaciones privadas, y aun así se han concedido subvenciones descomunales para que las empresas estén saneadas, sigan generando

beneficios y expandan su crecimiento. El grupo de control Alliance to Save Energy calcula que el sector de la energía recibe unos subsidios anuales de entre 21.000 y 36.000 millones de dólares[151]. Solo la industria del petróleo lleva unos 75 años disfrutando de subvenciones y rebajas de impuestos, que juntas suman muchos miles de millones de dólares. Citizens for Tax Justice, otra agrupación de interés público, calcula que solo un incentivo fiscal —la compensación por agotamiento porcentual— costará al erario público 4.200 millones de dólares en el periodo 1995-1999. En realidad, esta cifra es una mejora con respecto a la de años anteriores: hasta 1975 el subsidio fue incluso mayor y en ese año alcanzó los 3.000 millones[152].

En las operaciones realizadas por las petroleras estadounidenses en el extranjero, los riesgos están cubiertos por los contribuyentes a través de la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero. Al mismo tiempo, el ejército de los Estados Unidos contribuye a minimizar los riesgos corporativos, asegurándose de que los regímenes afines a los intereses estadounidenses accedan al poder y conserven sus posiciones en las regiones ricas en petróleo, lo cual es muy importante para asegurar el flujo constante de esta materia prima. Proteger esta fuente de energía no sale barato: según Edwin S. Rothschild, el director de política energética de Citizen Action, "el coste del petróleo para la seguridad nacional se sitúa en unos 57.000 millones de dólares por año, es decir, unos 9,19 dólares por cada barril que se consume en los Estados Unidos"[153].

A veces los costes externalizados son incluso más elevados. A pesar de toda la retórica emitida a favor de la democracia, la finalidad de la guerra del Golfo era garantizar que los yacimientos de petróleo de Kuwait y Arabia Saudí siguieran suministrando la energía que requiere el mundo industrializado. Los costes directos únicamente de la Tormenta del Desierto superaron los 60.000 millones de dólares, repartidos entre todos los gobiernos participantes[154]. Esta cifra no incluye el coste que supuso dicha operación para Irak ni cuantifica la pérdida de vidas o los daños causados a los ecosistemas del golfo Pérsico. Ninguno de estos costes militares está incluido en el precio del petróleo.

SUBVENCIONES PARA OTRAS FUENTES DE ENERGÍA

El gobierno de los Estados Unidos concede otras subvenciones a la energía además de las que otorga a la industria del petróleo. Ya que el objetivo ha sido el de fomentar el crecimiento de la industria en general, se conceden subsidios a todas las formas centralizadas de energía a gran escala que necesita el sistema industrial. Ya en la Primera Guerra Mundial, por ejemplo, el gobierno construyó embalses para suministrar electricidad a la industria armamentística y más tarde una fuente consistente de energía a las industrias de aluminio y aeronáuticas del noroeste del Pacífico[155]. Hoy en día, las agencias o cooperativas gubernamentales suministran aproximadamente una cuarta parte de toda la electricidad que se vende en los Estados Unidos. Estas productoras se benefician de subvenciones indirectas que suman 2.200 millones de dólares anuales[156].

Las principales compañías eléctricas estadounidenses están a punto de recibir otro regalo de los contribuyentes: a medida que avanza la desregulación de la industria, parece que los llamados ***costes de transición*** serán asumidos por contribuyentes, consumidores y consumidoras. Dichos costes son, en gran medida, el resultado de malas inversiones (suele tratarse de plantas de energía nuclear que no son competitivas en relación con otras fuentes de energía eléctrica). En lugar de absorber estas pérdidas, se impulsan medidas legislativas para cargar la cuenta a los contribuyentes. Moody's Investor Services valora este rescate en un rango de entre 50.000 y 300.000 millones de dólares, mientras que los grupos de consumidores y ambientalistas afirman que el valor podría ser de medio billón[157].

Otra forma que tiene el gobierno federal para subsidiar la infraestructura energética consiste en garantizar que los terrenos públicos estén disponibles para la extracción. Unos 750.000 acres de terreno público que contienen carbón (unos 1.500 millones de toneladas) actualmente están arrendados a empresas mineras. Las petroleras han adquirido arrendamientos para realizar exploraciones en unos 58.000 puntos de territorio de propiedad federal, incluyendo 5.000 enclaves para exploración submarina sobre la plataforma continental, y el gobierno ha autorizado la extracción en una zona natural de Alaska que hasta ahora había sido un lugar sagrado. En total se extrajeron de terrenos federales más de 125 millones de barriles de petróleo y 1,7 billones de pies cúbicos[158] de gas, solo en 1993[159].

La industria del carbón ha sido receptora de numerosas y generosas

subvenciones. El gobierno patrocina la investigación de la tecnología que necesita la industria, como el programa Clean Coal Technology (Tecnología Limpia para el Carbón) del Departamento de Energía, con un presupuesto de 2.500 millones de dólares. Las agencias gubernamentales, desde la Fundación Nacional para la Ciencia hasta el Departamento de Defensa, han patrocinado programas de investigación en beneficio de la industria del carbón, con un total de 138 millones de dólares en 1989. Mitigar los daños de la minería a cielo abierto le supone a la población un coste adicional de 800 millones anuales[160].

A estos subsidios se añaden los costes ambientales y sociales que se originan por la extracción y combustión de carbón. Hasta 1977 no se requería un proyecto de recuperación ambiental para las minas, así que las explotaciones a cielo abierto en particular dejaron paisajes arrasados y ríos y arroyos contaminados[161]. Las centrales eléctricas alimentadas con carbón liberan metales pesados que contaminan los suelos y las aguas a cientos de millas a la redonda. Son las principales culpables del problema de la lluvia ácida y emiten grandes cantidades de gases de efecto invernadero a la atmósfera. Sus vertidos contaminantes también ocasionan graves daños a las tierras de cultivo y a la salud pública. Ninguno de estos costes se incluye en el precio del carbón; si así se hiciera, su precio podría ser 10 veces más elevado que el actual. Según las estimaciones independientes de dos investigadoras de Inglaterra sobre los costes medioambientales de la electricidad que se genera en centrales de carbón, cada kilovatio por hora (cuyo precio no llega a 10 peniques) supone un coste medioambiental que alcanza una libra esterlina.

LA INDUSTRIA ATÓMICA EXTERNALIZA LOS COSTES

De todas las fuentes industriales de energía, ninguna ha sido fruto tan directo del apoyo gubernamental como la energía nuclear. Producto del proyecto de investigación para la bomba atómica, el Manhattan Project, que se desarrolló durante la Segunda Guerra Mundial, la energía nuclear siguió estando en manos del ejército hasta los años cincuenta, cuando la Comisión de Energía Atómica de los Estados Unidos (AEC, por sus siglas en inglés) puso en marcha un intento de promocionar las aplicaciones comerciales de esta

tecnología. Rápidamente se convirtió en una prioridad para la política energética del país, representando el "proyecto energético más amplio y relevante del gobierno federal entre la década de 1950 y los primeros años de la década de 1970"[162].

Como la AEC no creía que la industria privada realizaría las inversiones necesarias para la investigación en energía nuclear, se usaron fondos del gobierno para el encargo del primer reactor nuclear de escala máxima. Después, a fin de "estimular una mayor participación privada de la industria en el desarrollo nuclear", la AEC inició un programa para el cual el gobierno aportaba la financiación y otros tipos de asistencia, pero en el que la industria diseñaría y construiría los reactores y sería su propietaria[163]. La ayuda gubernamental de los Estados Unidos a la industria nuclear se ha mantenido incólume: en 1992 contó con un presupuesto de casi 1.000 millones de dólares para la investigación y desarrollo[164] y todos los años se realizan otros gastos adicionales, ocultos en los presupuestos militares.

El gobierno de los Estados Unidos no es el único en fomentar la investigación en energía nuclear. Michael Renner, del WorldWatch Institute, señala que "desde 1974, los gobiernos de la OCDE han invertido, en total, 247.000 millones de dólares en investigación y desarrollo en energía. El grueso de esta financiación se ha destinado a programas nucleares: reactores convencionales, reproductores y fusión nuclear"[165].

No siempre las subvenciones a la energía nuclear se dan en forma de subsidios directos. Como los costes potenciales de un gran accidente nuclear son tan elevados, sería desorbitadamente caro ofrecer cobertura completa con un seguro a las posibles responsabilidades que origina una instalación nuclear. En los Estados Unidos, la ley Price-Anderson, de 1959, limitó la responsabilidad de las instalaciones nucleares, reduciendo así significativamente sus primas de seguros. A pesar de que el límite de responsabilidad por daños en causa de accidente se incrementó en 1988 de 560 a 7.000 millones de dólares, esta cantidad sigue siendo solo una pequeña porción de los posibles costes que puede generar un gran accidente nuclear. Por ejemplo, según las estimaciones, el colapso del reactor de Chernóbil tuvo un coste de 358.000 millones de dólares, además de 125.000 víctimas mortales[166]. Se calcula que, si las nucleares estuviesen obligadas a hacerse cargo de los daños potenciales mediante la contratación de seguros de

responsabilidad civil —en vez de pasar la mayor parte de las facturas de esos daños a los contribuyentes—, el coste adicional anual de la energía nuclear sería de 3.000 millones de dólares[167].

El gobierno federal también ha asumido la responsabilidad de garantizar que los residuos radioactivos sean almacenados ***de forma segura***, aunque nunca se ha llegado a diseñar una solución real. Resulta sorprendente que se hayan construido unos 460 reactores nucleares conectados a la red y que, sin embargo, no exista un método viable para almacenar todos los residuos radioactivos que generan. Sin abandonar nunca su determinación, los gobiernos han encargado la construcción de otras 37 plantas nucleares[168].

En todo el mundo, el apoyo gubernamental que recibe la energía nuclear contrasta fuertemente con los raquíticos subsidios que se conceden a las energías renovables. Lo cual no es ninguna sorpresa, ya que la energía nuclear satisface las necesidades de una economía industrial de gran escala, mientras que las energías renovables descentralizadas (como los calentadores de agua solares que se instalan en los tejados) por definición son una apuesta a contracorriente del modelo industrial centralizado. La excepción que confirma la regla es la financiación que otorgan los Estados Unidos a un enorme proyecto de alta tecnología de energía solar en el suroeste del país, en el que cientos de espejos informatizados y motorizados siguen la trayectoria solar para enfocar la luz sobre una caldera y así producir electricidad. Conectada a la red nacional, la electricidad que genera puede ser usada para alimentar una fábrica de chips informáticos, una fundición de aluminio o las luces de neón de Las Vegas.

ENERGÍA PARA EL DESARROLLO

Si los países del sur deben desarrollarse según estándares industriales, también tienen que hacer grandes inversiones en sus infraestructuras energéticas. Aunque las refinerías de petróleo y los gasoductos son parte del ***mix*** energético, las plantas eléctricas absorben la mayor atención, ya que permiten que se amplíen las industrias y aumente el consumo individual, apuntalando así el crecimiento de las grandes ciudades que está creando el desarrollo. De modo que, según un analista del Banco Mundial: “es difícil plantearse un crecimiento económico en los países en vías de desarrollo sin

el uso y disponibilidad de mucha más electricidad de la que tienen ahora mismo"[169].

Construir las infraestructuras que permitan el suministro de esa electricidad costará aproximadamente un billón de dólares, según los cálculos[170]. Los países del sur, para pagar aunque sea una pequeña porción de esa cantidad, tendrán que aumentar aún más el aporte de recursos al norte. Sin embargo, los líderes políticos de los gobiernos de dichos países se están afanando en firmar documentos de préstamo con el Banco Mundial para sufragar sus despilfarros en proyectos energéticos. Por ejemplo:

- China está planeando añadir a su capacidad de generación de electricidad una planta de energía de tamaño medio por semana en los próximos siete años. Como el carbón es una de las fuentes de energía industrial más abundantes del país, se prevé la construcción de decenas de grandes plantas alimentadas por este combustible y una canalización de lodo de carbón de 500 millas de longitud[171]. En 1996, además, se inició la construcción de dos plantas nucleares, a las que se añadirán otras dos en 1997[172].
- El gobierno de India pretende gastar 170.000 millones de dólares en triplicar las dimensiones de las infraestructuras de electricidad. El proyecto más grande es el Dhabol Power Project, unas instalaciones alimentadas con gas natural canalizado desde Catar, con un coste de 2.800 millones de dólares[173].
- Corea del Sur es actualmente el líder en construcción de plantas nucleares, con nueve proyectos en marcha, además de los 11 que ya están funcionando. A pesar de este compromiso por la vía nuclear, el gobierno aún no ha encontrado una ubicación adecuada para almacenar los residuos nucleares[174].
- Brasil está llevando a cabo un programa masivo de construcción de embalses, con 18 previstos para la cuenca del Amazonas entre 1990 y 2010 y otros 62 para el siglo XXI[175].
- Vietnam, que actualmente obtiene la mayor parte de su energía de la fuerza hídrica, está construyendo una planta alimentada con gas en asociación con dos corporaciones estadounidenses y ya ha expresado interés por la energía nuclear[176].

- Hacia finales de siglo, en América Latina se habrán instalado 41.000 megavatios de capacidad, concentrados sobre todo en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela[177]. Y en África, la Agencia estadounidense de Comercio y Desarrollo está señalando la posibilidad de que se inviertan 126.000 millones en proyectos energéticos[178].

Estos proyectos son inquietantes en parte porque causan devastación en las vidas y medios de vida de las personas que viven en los alrededores, muchas de las cuales serán desplazadas permanentes y se convertirán en refugiadas industriales dentro de sus propios países. Entre los proyectos de energía de China, por ejemplo, se cuenta el embalse de las Tres Gargantas, el mayor del mundo, que inundará unas 100.000 hectáreas de las mejores tierras de cultivo del país y obligará al desplazamiento de más de un millón de personas, amenazando además los medios de vida rurales de otros 75 millones.

El impacto negativo no solo será para estos habitantes de los pueblos que tendrán que ser desplazados para permitir la construcción de enormes proyectos de energía. Ya que es mucho más sencillo suministrar electricidad a una población urbana centralizada que a los pueblos rurales dispersos, la mayor parte de dichos proyectos benefician a las grandes ciudades. Esto las hace aún más atractivas como centro de la vida ***moderna***. Por ejemplo, ahora un proyecto gigante de energía ejecutado en Nepal, que costó más que el presupuesto anual del país, suministrará electricidad únicamente a Katmandú, la ciudad de mayor tamaño. Así, los habitantes del campo por un lado se ven empujados a las ciudades por los procesos de desarrollo que les arrebatan sus medios de subsistencia y, por otro, ***atraídos*** hacia las ciudades por el impulso psicológico que emana de la vida urbana, rebosante de un frenesí tecnológico para el que es imprescindible contar con electricidad.

Estos proyectos gigantescos también causan daños irreparables en los ecosistemas. A pesar de la relativamente corta esperanza de vida de los embalses de grandes dimensiones, estos perjudican permanentemente los ecosistemas ribereños. Algunos son tan grandes, que incluso pueden causar terremotos o el desplazamiento del eje de rotación de la Tierra. Las plantas nucleares generan residuos radioactivos que supondrán un riesgo durante

miles de años y los accidentes a los que son propensas estas instalaciones liberan regularmente partículas radioactivas en los ecosistemas de todo el mundo.

Sin embargo, el impacto ambiental y social tiene un alcance aún mayor, porque estos proyectos energéticos son los primeros pasos de un proceso de desarrollo que tiene como objetivo replicar en todo el mundo el estilo de vida de los países del norte. Dicho proceso ya está ocasionando rupturas en las familias y comunidades, un aumento de la frecuencia de comisión de delitos, más violencia y competición y más conflictos étnicos. Es más, los niveles de consumo, que están aumentando y que son la medida del éxito del desarrollo, están estrechamente vinculados a un mayor uso de combustibles fósiles y, por lo tanto, al calentamiento global.

Algunos analistas aseguran que las llamadas "soluciones tecnológicas" aumentarán la eficiencia energética tanto, que el crecimiento económico se podrá sostener al mismo tiempo que se reduce el consumo de energía[179]. Pero incluso si se mantienen los niveles actuales a nivel global, el consumo energético impone una carga insostenible a la biosfera. Aunque la eficiencia energética del norte aumentase sustancialmente, es probable que los logros que se pudieran alcanzar quedasen anulados por los esfuerzos que se hacen al mismo tiempo para industrializar unos países del Sur cada vez más poblados, donde las emisiones de CO_2 per cápita aún son 10 veces más bajas que en los países más industrializados[180].

Quienes promueven el desarrollo afirman que su objetivo a largo plazo es aumentar el nivel de vida del Tercer Mundo hasta equipararlo con el del norte. Si se pretende conseguir esto al mismo tiempo que se reducen las emisiones de gases de efecto invernadero a niveles que estabilicen el clima global, el esfuerzo de ahorro para alcanzar esa eficiencia debería ser ingente: por ejemplo, los Estados Unidos tendrían que reducir su consumo de combustibles fósiles en un 93,5 por ciento, el Reino Unido en un 87 por ciento y los Países Bajos, en un 90,5 por ciento[181]. Parece obvio que las soluciones tecnológicas no permitirán alcanzar estos objetivos por sí solas. En realidad, esas soluciones lo único que consiguen es permitir a los mandatarios políticos aplicar una solución industrial a un problema cuyo origen es el mismo sistema industrial. En la propia naturaleza de este sistema está la necesidad de cantidades enormes de energía, y es un sistema tan

centralizador, que excluye cualquier forma de energía renovable diversa y disponible en el ámbito local.

UN CAMBIO DE RUMBO: LA VÍA DE LAS ENERGÍAS BLANDAS

Resulta difícil imaginar al actual plantel de líderes gubernamentales retirando de un día para otro su apoyo a las fuentes de energía centralizadas, para acoger en su lugar todo el potencial de las energías renovables descentralizadas. Un cambio así requeriría, en primer lugar, un cambio de la visión que tienen estos mandatarios de cómo debería ser el futuro. En ***La ballena y el reactor***, Langdon Winner describe las estructuras sociales y políticas que sostienen las diferentes opciones de suministro energético: "¿Energía nuclear gestionada por un benigno clero de científicos? ¿Carbón y petróleo suministrados por grandes corporaciones multinacionales? ¿Combustibles sintéticos subvencionados y administrados por el estado? ¿O la vía ***blanda*** de la energía, que aportáis tú y tus vecinos?"[182].

Solo si se diera una fuerte presión desde abajo, los líderes se convencerían de transitar esta última vía. Pero como ocurre con todas las decisiones políticas, las soluciones de larga duración no son posibles a no ser que se rastreen los problemas hasta dar con su raíz. La vía ***blanda*** de la energía hacia unas fuentes diversas y descentralizadas queda descartada si el resto de políticas se encaminan a la centralización, a una mayor escala y a una tecnología más avanzada.

Hoy en día existen en el sur, donde la infraestructura energética aún está en gran parte sin desarrollar, grandes posibilidades de fomentar y adoptar estrategias de energía renovable. Pero dichas estrategias solo alcanzarán todo su éxito si van de la mano de esfuerzos por distanciarse del ***desarrollo*** industrial y por buscar un mayor grado de autonomía, en lugar de una mayor dependencia de la economía global.

CAPÍTULO 7
APRENDIENDO A SERVIR AL MERCADO GLOBAL

> Nuestras escuelas son, en cierto sentido, fábricas en las que se debe moldear y confeccionar la materia prima en forma de productos que satisfagan las diversas demandas de la vida. Las especificaciones de fabricación provienen de las demandas de la civilización del siglo XX y a la escuela le corresponde el negocio de fabricar alumnos y alumnas según las especificaciones impuestas.
>
> E. P. Cubberly (1934)[183]

> No cabe duda de que la formidable riqueza de las grandes empresas estadounidenses es el resultado directo de la formación que brindan las escuelas a una masa social para que esta sea dependiente, asustadiza, envidiosa, aburrida, falta de talento, incompleta. Una economía de producción masiva de éxito necesita una audiencia de esas características. […] Así como la economía ***amish*** de granjas y negocios de pequeño tamaño requiere inteligencia, competencia, reflexión y compasión, la nuestra requiere una masa de gente bien gestionada. Es mejor tener a todas las personas homogeneizadas, sin espíritu, familia, amigos, comunidad ni dios, gente conformista, que crea que vale la pena pelearse por un tema de conversación como la diferencia entre la Coca Cola y la Pepsi.
>
> John Taylor Gatto (1998)[184]

El público normalmente acepta el gasto en infraestructura como un precio que hay que pagar por el progreso, de la misma forma que suele aplaudir las inversiones en educación. A menudo se usan las estadísticas sobre alfabetización, tasas de graduación en estudios superiores y el gasto per cápita en escolarización como varas de medir el grado de ilustración nacional. Se considera la educación como algo tan decisivo para el bienestar de la sociedad, que en la mayoría de los países es obligatoria la escolarización formal en la infancia. Dada la importancia que las sociedades modernas atribuyen a la educación, resulta razonable que nos preguntemos qué función desempeña.

En primer lugar, el sistema educativo moderno es homogeneizador, ya que el objetivo es conseguir que todos los niños y niñas se amolden más o menos al mismo patrón antes de terminar el periodo escolar. En cierta manera esto

no dista mucho del rol que siempre ha tenido la educación en las culturas autosuficientes. La antropóloga Margaret Mead describía la educación como "el proceso cultural [...] en el que cada individuo recién nacido se transforma en un miembro pleno de una sociedad humana específica"[185]. Esta definición podría atribuirse tanto a los cazadores-recolectores, como a las modernas familias urbanitas. Pero en la definición de Mead es clave la referencia a sociedades humanas ***específicas***: cada sociedad es única por su entorno, recursos locales e historia cultural y por ello una educación adecuada será naturalmente diferente dependiendo del lugar en que se dé.

Pero actualmente se está abriendo paso un solo modelo de sociedad en todo el planeta, un modelo que uniformiza culturas y borra las adaptaciones que conectan a las personas a sus circunstancias locales. En la economía monocultural global no queda mucho espacio para la diversidad educativa, sino que se aplica uniformemente un currículo de talla única. En esta homogeneización del conocimiento, las escuelas se convierten, en palabras de Wendell Berry, en "instituciones que cada vez se parecen más entre sí, como los aeropuertos y los moteles"[186].

La tendencia resulta especialmente destructiva en el Tercer Mundo, donde el sistema moderno de escolarización está borrando sistemáticamente siglos de acumulación de conocimientos específicos sobre el entorno local. Helena Norberg-Hodge ha hecho una descripción de la educación tradicional en Ladakh, donde los niños aprenden de sus padres y abuelos a desarrollarse en su ambiente particular:

> Al ayudar en la siembra, por ejemplo, aprendían que una parte del pueblo es algo más cálida y otra, algo más fría. A partir de su propia experiencia, los niños y niñas distinguían diferentes variedades de cebada y las condiciones específicas de crecimiento ideales para cada una. Aprendían a reconocer hasta la más minúscula planta salvaje y cómo usarla, así como a identificar un animal en la ladera de una montaña distante. [...] la educación giraba en torno a lo local y reforzaba una relación íntima con los seres vivos. Otorgaba a los niños una consciencia intuitiva que, a medida que iban creciendo, les permitía utilizar los recursos de forma eficaz y sostenible[187].

La modernización, por otro lado, aportó una forma de educación muy diferente. Norbert-Hodge continúa:

> [...] se podría decir que la escolarización moderna actúa como una venda que les impide ver el contexto en el que viven. Terminan la escuela sin ser capaces de usar sus propios recursos, de funcionar en su propio mundo. [...] La escuela es el lugar en el que se olvidan las habilidades tradicionales y, lo que es peor, se las menosprecia. [...] El currículo básico es una imitación pobre de lo que se enseña en otras

regiones de India, que ya de por sí es una imitación de la educación británica. En él no queda casi rastro de Ladakh[188].

Cuando se impone una educación moderna en comunidades prácticamente autosuficientes y en sus economías, se corta un vínculo en la cadena de transmisión del conocimiento que funcionaba de generación en generación, un conocimiento que permitía que las personas se mantuviesen gracias a sus recursos locales.

El estándar global único al que aspira la educación moderna está, eso sí, bien adaptado a las necesidades de las grandes empresas, que utilizan métodos similares para producir mercancías destinadas a ser adquiridas por consumidores y consumidoras similares en todo el mundo. De modo que en el sistema educativo formal de Indonesia se enseña muy poco sobre los conocimientos indígenas y los usos sostenibles de los recursos locales, pero sí se prepara lo suficientemente bien al alumnado como para que sea capaz de coser zapatillas en una fábrica de Nike, de reaccionar a mensajes publicitarios que influyen en sus hábitos de gasto y de considerar todo esto como ***progreso***.

No solo en el sur la escuela separa a los niños de sus contextos. John Taylor Gatto, un maestro que trabajó 26 años en el sistema público de Nueva York y que fue galardonado por su trabajo, describió los conocimientos de sus alumnos y alumnas de séptimo grado:

> Mis chicos no saben realmente qué es una milla, aunque creo que podrían aprobar un examen sobre ese tema. Tampoco saben qué es la democracia, qué es el dinero, qué es una economía o cómo reparar cualquier cosa. Han oído hablar de Mogadiscio y Sadam Hussein, pero no podrían decir el nombre del árbol que ven por la ventana, aunque les fuera la vida en ello. […] Algunos saben resolver ecuaciones de segundo grado, pero no son capaces de coser un botón en una camisa o de freír un huevo. Saben marcar cruces en un examen tipo test, pero no saben levantar un muro[189].

EL APRENDIZAJE DE LA COSMOVISIÓN INDUSTRIAL

Homogeneizar a los niños de todo el mundo implica inyectarles la que aquí llamamos "cosmovisión del industrialismo". Entre otras cosas, se trata de una cosmovisión muy científica y reduccionista que valora, por encima de cualquier otra forma de conocimiento, los ***hechos*** empíricos. Como afirma David Orr, "los arquitectos de la cosmovisión moderna, especialmente Galileo y Descartes, daban por hecho que las cosas que se pudieran pesar, medir y

contar eran más verdaderas que las que no se pudieran cuantificar. En otras palabras, si no se puede contar, no cuenta"[190].

El énfasis en lo que es científicamente medible reduce la naturaleza a agrupaciones de materia que interactúan aleatoriamente obedeciendo a las leyes de la física. Desprovista de un valor intrínseco, la utilidad de la naturaleza se determina únicamente por lo que puede proporcionar para el aprovechamiento humano. Tal es la actitud de la Ilustración, articulada hace unos 400 años por Francis Bacon, padre del método científico, cuyo objetivo era "establecer el poder y el dominio de la raza humana sobre el universo"[191]. Los descendientes ideológicos de Bacon en el sistema científico y educativo siguen persiguiendo este fin en la actualidad, a veces en disciplinas que son un oxímoron, como "gestión de la vida salvaje", con reputados artículos científicos dedicados a "administrar el planeta Tierra"[192] y aunando esfuerzos para alterar el genoma de los seres vivos para provecho humano.

Una educación consecuente con esta cosmovisión moderna está compartimentada en disciplinas separadas y que parecen independientes entre sí. Vistos a través de la lente fragmentada del conocimiento especializado, los problemas tienen el aspecto de síntomas aislados. Al mismo tiempo, las causas profundas se ven ensombrecidas, sobre todo si al revelarlas se ponen en duda los supuestos que constituyen los pilares del modelo industrial. Edward Goldsmith argumenta:

> […] de este modo, la cosmovisión de la modernidad nos impide comprender nuestra relación con el mundo que habitamos y adaptarnos a él. […] En lugar de esto, la modernidad, particularmente los paradigmas de la ciencia y la economía, están al servicio de la racionalización del desarrollo económico o ***progreso***, lo cual equivale al mismo comportamiento que nos está llevando a la destrucción del mundo natural…[193].

De modo similar, una perspectiva estrecha y fragmentada permite que los individuos eviten enfrentarse a las consecuencias de sus propias acciones. Incluso hay personas bienintencionadas —muchas de ellas gravemente preocupadas por la humanidad y el medioambiente— que, no obstante, trabajan para corporaciones o instituciones implicadas en las formas más crudas de explotación humana y ambiental. Un empleado de Union Carbide que no vea más allá del aumento de la ***productividad*** de los pesticidas puede ser ciego al impacto que estos tienen en la salud humana, el

medioambiente y los medios de vida de pequeñas explotaciones agrícolas. Una empleada del Banco Mundial, que se concentre en la renta per cápita o en la disponibilidad de la electricidad, puede pasar por alto la degradación cultural, de comunidades y ecosistemas que ocasionan las políticas de su institución. Un equipo especializado de científicos puede dedicar su carrera a tecnologías tan variadas como armamento nuclear o la clonación de ovejas, mientras sus consecuencias se dividen limpiamente en compartimentos estancos titulados ***defensa nacional*** o ***curiosidad científica***. A estas personas la formación especializada de muchos años de duración que han recibido les ha reducido el campo de visión hasta convertirlo en un ángulo tan estrecho, que no son capaces de ver los efectos más amplios que ocasionan sus trabajos.

APRENDER A AMAR LA TECNOLOGÍA

El sistema educativo también refuerza la idea de que las sociedades funcionales deben estar basadas en el modelo industrial. Si se plantean alternativas, estas también deben ser variantes del industrialismo (como, por ejemplo, el socialismo, el comunismo o incluso la Aldea Global con sus comunidades virtuales conectadas ***online***). A pesar de sus taras fundamentales, la ***normalidad*** del modelo industrial pocas veces se ve cuestionada en el sistema educativo, como deja claro Edward Goldsmith:

> […] la disciplina moderna de la economía está basada en el supuesto de que el sistema económico destructivo que funciona actualmente es válido; la disciplina de la sociología, en el supuesto de que las dictaduras electas que gobiernan nuestros modernos estados-nación son normales; y nuestras ciencias agrarias, en el supuesto de que la agricultura de gran escala mecanizada y basada en el uso de productos químicos, que transforma rápidamente la tierra cultivable en un desierto, es normal. A muchos académicos simplemente no se les pasa por la cabeza que lo que consideran normal en realidad es algo atípico si tenemos en cuenta la experiencia acumulada de la humanidad en este planeta[194].

Como este punto de partida hunde sus raíces en la era industrial, la educación moderna se centra mucho más en el desarrollo de la tecnosfera que en el de la biosfera. El mensaje implícito que se transmite es que la vida misma depende de la tecnología y de las instituciones creadas por el ser humano y no del mundo natural. Esta desvinculación conceptual es un rasgo que se encuentra con frecuencia en los tratados básicos sobre los problemas

modernos. Así, un economista de la universidad de Yale desechó el impacto del efecto invernadero en los Estados Unidos ya que "el clima no tiene un gran impacto económico en las sociedades industriales avanzadas". Y continúa:

> Cada vez más, las ciudades son resistentes al clima gracias a los cambios tecnológicos, como lo son el aire acondicionado y los centros comerciales. […] Los estudios sobre los efectos del calentamiento global en Estados Unidos y otras regiones desarrolladas muestran que las zonas más vulnerables son las que dependen de ecosistemas no gestionados, tales como la lluvia natural, las escorrentías, las temperaturas y los casos extremos de estas variables […] Sin embargo, la mayor parte de la actividad económica en los países industrializados depende muy poco del clima. Las unidades de cuidados intensivos de los hospitales, las minas subterráneas, los laboratorios científicos, las comunicaciones, la industria pesada y la microelectrónica son sectores que probablemente no se verán afectados por el cambio climático. Si se vieran en la tesitura de tener que elegir entre Varsovia o Hong Kong para abrir una instalación, muy pocas empresas verían la temperatura como un factor determinante[195].

Desde este punto de vista, el mundo habitado por una población industrializada está tan desvinculado de la naturaleza, que los peores trastornos de la biosfera pasarían prácticamente desapercibidos. Por otro lado, los trastornos de la tecnosfera serían catastróficos. Un directivo de una de las principales corporaciones de los Estados Unidos dijo: "Hoy en día no hay vida sin software [informático]". Sin ordenadores, "el mundo simplemente se vendría abajo"[196].

David Orr, en la línea de sus observaciones sobre la escuela moderna, escribe que la fe en la tecnología "se ha incorporado a casi todas las partes del currículo como una forma de aceptación ciega del concepto de progreso"[197]. Pero las grandes empresas también utilizan la infraestructura educativa para que las tecnologías específicas que ellas controlan tengan una gran aceptación. Esto ocurre de manera flagrante en Estados Unidos, donde las corporaciones regalan a las escuelas necesitadas de dinero material escolar gratuito y paquetes didácticos con mensajes afines a los intereses empresariales. Monsanto, la corporación que desarrolla biotecnologías como semillas de soja resistentes al Roundup u hormonas de crecimiento modificadas genéticamente para ganado bovino, recientemente concedió un premio ambiental a personal de la empresa que diseñó un "proyecto educativo […] que pretende concienciar a los estudiantes sobre los beneficios de la biotecnología para el medioambiente"[198]. Junto con Pioneer Hi-Bred International, que produce semillas, Monsanto colaboró en la elaboración de

Field of Genes (Campo de genes), un currículo escolar que añade un cariz industrial a cuestiones como la ingeniería genética y la biotecnología[199]. Del mismo modo, el gigante industrial maderero Weyerhauser diseñó una guía didáctica que propone que los alumnos debatan sobre las "innovadoras prácticas" que incorpora la empresa en la gestión de los bosques[200].

UNA FORMACIÓN PARA LA ECONOMÍA CORPORATIVA

Otra función del sistema educativo moderno es preparar a niños y jóvenes para ocupar puestos de trabajo en una economía global dominada por grandes empresas. Incluso las corporaciones no tienen reparos en admitir que dependen del sistema educativo para proveerse en masa de mano de obra. Hace poco, unos ilustres químicos europeos publicaron un informe en el que se llegaba a la conclusión de que la industria química europea se deslocalizaría a otras partes del mundo a menos que los programas de investigación recibiesen más apoyo de los gobiernos. Uno de los autores del informe indicó que "la industria depende de las universidades para obtener su mano de obra, de modo que debemos garantizar que las instituciones académicas reciban la financiación adecuada"[201].

Amasando mayor riqueza que la de muchos gobiernos, las corporaciones cada vez se muestran más dispuestas a pagar por su derecho a esculpir el sistema educativo a la medida de sus necesidades: dotan de recursos las cátedras universitarias, pagan la construcción de edificios e instalaciones de investigación y financian departamentos enteros en materias que les son útiles a sus emprendimientos comerciales. Por ejemplo, la universidad inglesa de Loughborough oferta un grado en "Gestión de venta al por menor de automóviles", el primer grado universitario en venta de coches. El programa es financiado en parte por la Ford Motor Company[202].

En vista de que las corporaciones necesitan un suministro constante de graduados en gestión de empresas, las escuelas de negocios no tienen problema en buscar el apoyo corporativo. En su obra ***Leasing the Ivory Tower*** (se puede traducir como "Alquilando la torre de marfil"), Lawrence Soley detalla cómo las fuentes de financiación de un nuevo edificio en la escuela de negocios de la universidad Michigan State han quedado plasmadas en los nombres de varias partes de la estructura: "La segunda

planta del edificio recibe el nombre de Kresge Foundation, una sala de conferencias con capacidad para 350 personas lleva el nombre de un comerciante de Toyota, la quinta planta se llama Chrysler Corporation y el salón del máster de administración de empresas se ha bautizado como First of Michigan Corp"[203].

No solo en los edificios se ven las marcas corporativas. Gracias a la donación de tres millones de dólares que hizo el Bank of America a la Universidad de California, en Berkeley, la nueva decana de la escuela de negocios, Laura d'Andrea Tyson es, oficialmente, la Decana Bank of America.

Aunque su influencia no siempre está tan a la vista, las corporaciones dejan muy claro qué esperan del sistema educativo. En el Reino Unido, un test de empleabilidad para graduados universitarios, que "mide objetivamente y perfila las habilidades más demandadas por las empresas empleadoras", se detiene solo en tres áreas: "consciencia empresarial", "estilo personal de trabajo" y "habilidades informáticas". Ni rastro de habilidades específicas relacionadas con una ubicación geográfica ni de nada remotamente relacionado con el pensamiento crítico, la responsabilidad civil o la comprensión de cuestiones morales.

Los trabajadores y trabajadoras de hoy en día, aunque sean personas bien formadas, pueden desconocer las características del ecosistema local, pero su formación en informática tiene que ser del más alto nivel. Según Bill Gates, quien no adquiera cierta habilidad con los ordenadores "se arriesga a ser ineficaz en casi cualquier tipo de trabajo que intente llevar a cabo"[204]. Parece que los líderes del gobierno de los Estados Unidos están de acuerdo con esta afirmación, porque están gastando miles de millones de dólares de fondos públicos para equipar las escuelas con ordenadores y conexión a internet, con el fin de proporcionar acceso a la red a todos los alumnos de 12 años de edad. Como explicó Bill Clinton, "este puede ser el elemento determinante para las comunidades que quieren que sus estudiantes estén preparados para el siglo XXI"[205].

Gracias a esta forma de pensar, los niños y niñas del mundo industrializado se sientan delante de una pantalla a edades cada vez más tempranas. En el Reino Unido, los padres pueden matricular a sus hijos en Whizkids, un programa que enseña informática a niños de menos de cinco años. Una organizadora de estos centros de aprendizaje temprano destaca que están

enseñando mecanografía con diez dedos a niños de solo tres años[206]. Además, ya se está vendiendo un ***software*** "adecuado" para niños de nueve meses. Los padres, manipulados por la moda mediática y por sus propios temores laborales, están contribuyendo a adaptar a sus hijos e hijas a las especificaciones de las empresas antes incluso de que se incorporen al sistema escolar.

Está claro que no a todos los niños les espera una carrera académica que les permita conseguir un empleo bien pagado, en el que se dediquen a escribir en el teclado de un ordenador o a administrar un emporio empresarial. Las empresas también necesitan a empleados para prestar servicios a cambio de salarios bajos y los sistemas educativos modernos también están aportando este tipo de trabajadores. De hecho, en Australia, McDonald's Corporation ha iniciado una negociación con el ministerio de Educación para conseguir una "acreditación" por la formación que los trabajadores y trabajadoras reciben en sus establecimientos. Según este plan, los estudiantes que trabajen en McDonald's recibirán créditos lectivos por cocinar hamburguesas y freír patatas, lo cual es una excelente preparación para la única clase de trabajo que les espera a muchas personas en la nueva economía global[207].

APRENDER A CONSUMIR

La economía corporativa necesita que se cubran las vacantes en sus organigramas, pero también consumidores atraídos por la abrumadora variedad de productos que ofrecen en masa. Por ello, destaca una de las funciones cada vez más extendidas del sistema escolar actual: familiarizar a los niños con el mundo del consumo que habitarán el resto de sus vidas. En ningún otro país es tan evidente como en los Estados Unidos, donde el gasto anual por todos los niños y niñas en edad escolar, sumado a los hábitos de consumo ligados a la crianza, alcanza los 485.000 millones de dólares[208].

Para crear y explotar este mercado las empresas se están inmiscuyendo cada vez más en el sistema educativo, en el que encuentran una audiencia cautiva de los mensajes comerciales que pueden introducir. En muchas escuelas, la publicidad comercial ya adorna los vestíbulos, cafeterías, autobuses y pantallas de ordenador.

Quizá el ejemplo más insidioso de esta tendencia sea Channel One, un programa de televisión de ***noticias*** plagadas de publicidad que el 40 por ciento de las escuelas del país impone a sus estudiantes. Whittle Communications, la corporación con ánimo de lucro que está detrás de este proyecto, dota a los colegios con equipos de vídeo y una antena parabólica permanentemente sincronizada con Channel One, a cambio de un contrato según el cual los alumnos deben pasar 12 minutos al día viendo su programación, que incluye dos minutos de publicidad. En el transcurso de un año los estudiantes pasan el tiempo equivalente a un día entero mirando publicidad. En un estudio se descubrió que la mayoría de los alumnos y alumnas pensaban que los productos que veían en los anuncios tienen que ser beneficiosos para ellos, ya que se publicitaban en la escuela[209].

El impacto negativo de la televisión comercial en las aulas va mucho más allá de los propios anuncios publicitarios: a los niños también se les enseña que la televisión es una fuente fiable de información y un medio educativo válido. Cualquier padre o madre que quiera eliminar la presencia de la televisión de la vida de sus hijos debe lidiar no solo con la presión que se da entre iguales, sino también con el respaldo implícito que aquella recibe del sistema educativo.

ASISTENCIA A LA DOCENCIA POR PARTE DE LAS CORPORACIONES

Actualmente, las corporaciones ofrecen ***generosamente*** a los docentes guías de estudio, revistas, posters y otros productos, todos gratuitos, para su uso en las aulas. Como material didáctico, quizá sean de dudoso valor, pero como transmisores de mensajes comerciales resultan ser un medio muy eficaz. Kellogg's fabrica posters sobre nutrición que muestran los cereales de su marca; la Hershey Food Corporation distribuye un vídeo sobre geografía, nutrición y ciencia en el que el chocolate de Hershey ocupa un lugar destacado y Nike reparte gratuitamente forro para libros con su logo. Hoy prácticamente todas las empresas de la lista Fortune 500 tienen un proyecto escolar de este tipo[210].

Varias compañías han encontrado un lucrativo nicho de mercado en la elaboración de material escolar. El objetivo se limita a menudo a familiarizar

a niños influenciables con productos comerciales, como cuando en la clase de tercer grado aprenden a resolver problemas aritméticos contando barritas Tootsie o se inician en la lectura con los logos de Kmart, Coca-cola, Pepsi o Cap'n Crunch.

En otras ocasiones se emplean técnicas más sofisticadas. El programa de asistencia a la docencia de Procter & Gamble sobre cuestiones laborales, "Coping with Growth" ("Afrontando el crecimiento"), incita a los niños a aceptar las reglas corporativas como una parte benévola del orden social. En su juego de rol, que está incluido en el currículo escolar, a los alumnos se les pide que analicen algunos casos desde el punto de vista de un encargado de la empresa durante la huelga contra la compañía que tuvo lugar en 1886: "Cuando los empleados inician un paro, crees que debería haber una forma de despertar entre ellos un sentimiento de mayor respeto y lealtad [a la empresa]. […] ¿Cómo se los puede convencer de que sus intereses generales están intrínsecamente unidos a los de Procter & Gamble?"[211].

Según Michael Jacobson y Laurie Ann Mazur, autores de ***Marketing Madness***, se elaboró más material de este tipo para los departamentos de relaciones públicas de la industria, desde la American Nuclear Society hasta National Frozen Pizza Institute. Los autores también señalan que al hacerlo, las compañías dejan claros sus propósitos cuando ofrecen este tipo de negocios: "Deje que Lifetime Learning Systems lleve su mensaje al aula, donde los jóvenes están formando las actitudes que perdurarán toda su vida", sugiere el paquete de ventas. "Podemos ayudarle a cumplir su objetivo, sea cual sea. […] Al transmitirse en la escuela, […] todo este material incorpora una medida extra de credibilidad, otorgando mayor peso a su mensaje". Otro anuncio pide a sus clientes potenciales: "IMAGINE a millones de alumnos debatiendo sobre su producto en clase. IMAGINE a sus docentes desarrollando el punto de vista de su organización en el aula"[212].

Ni siquiera los niveles preescolares se libran de este ataque corporativo. Lifetime Learning Systems señala que con cuatro años los niños toman decisiones de marca y —en una declaración que resulta profunda sin querer serlo— destaca que "la clase de preescolar prepara a los niños para que se conviertan en consumidores"[213].

En resumen, el sistema moderno escolar sirve para convertir a los niños y niñas en adultos que serán consumidores y trabajadores pasivos. John Taylor

Gatto enumera algunos aprendizajes que se exigen a los estadounidenses en el colegio:

> La economía estadounidense depende de que en la escuela enseñemos que el estatus es una condición que se compra y que son otras personas las que dirigen nuestras vidas. Aprendemos que las causas de la alegría y la realización personal son externas y que raras veces la satisfacción surge de nuestro interior, sino que llega con las posesiones que tengamos. El colegio nos quita la habilidad de concentrarnos durante varios minutos seguidos, generando para toda la vida un ansia por librarnos del aburrimiento mediante estimulación externa. Estas lecciones se imparten permanentemente en combinación con la televisión y los videojuegos, que emplean la misma metodología de enseñanza[214].

Educar a los niños y niñas para que asuman sus roles en la economía corporativa, adoctrinarlos en la cosmovisión industrial y en una fe acrítica en la tecnología o someterlos a la manipulación comercial en las aulas son funciones consideradas adecuadas para el sistema educativo. Pero incluso los programas ambientales desarrollados en muchos colegios —que son bastante discretos—, han recibido el ataque de los intereses industriales: según las críticas, "la educación ambiental, al contrario de lo que ocurre en la escuela desde el nivel de jardín de infantes hasta el último grado de primaria, muchas veces anima expresamente a los alumnos a que cambien su comportamiento y el comportamiento de la sociedad"[215].

RELOCALIZAR LA EDUCACIÓN

Podemos recurrir a un lugar común y señalar que el niño medio del mundo industrializado reconoce cientos de logos empresariales, pero no sabe identificar más que unas pocas plantas de su entorno. Aunque no podemos echarle toda la culpa al sistema formal de educación, sí es cierto que esta observación demuestra que los niños y niñas están desconectados por sistema de los lugares en los que viven. Esta afirmación también resume el éxito que han alcanzado los arquitectos de la economía corporativa.

Los sistemas educativos aún pueden ser redirigidos para que presten un servicio a las comunidades, en lugar de hacerlo a las empresas, y para que permitan que los individuos participen en economías locales diversificadas, en vez de convertirlos en piezas ciegas de los engranajes de la economía global. Esto requeriría de una mayor diversidad educativa, es decir, de sistemas escolares que reflejen las circunstancias de los entornos cercanos y

enseñen formas de utilizar los recursos de proximidad para cubrir las necesidades locales. Esto no quiere decir que se deba rechazar la información sobre otras culturas; de hecho, al poner el énfasis en la importancia de la adaptación a lo local se estaría aportando a los alumnos y alumnas un marco positivo de comprensión y respeto de las diferencias culturales.

Algunos de los cambios en el sistema educativo podrían ser bastante directos. La experiencia directa con la naturaleza podría sustituir una parte importante del aprendizaje que ahora se obtiene de los libros, de vídeos y ordenadores. La mejor forma de transmitir algunos de estos conocimientos puede ser, en lugar de hacerlo a través de docentes formados en las instituciones, implicando a familiares y vecinos, que tienen un conocimiento íntimo de los ecosistemas locales. Los alimentos servidos en los comedores escolares podrían ser comprados en explotaciones agrícolas locales, y los alumnos incluso podrían cultivar una parte de ellos, creando así un vínculo esencial entre los recursos y la economía local. Este sería un punto de partida radical para cambiar la práctica actual en países como los Estados Unidos, donde Taco Bell tiene puntos de venta en más de 3.000 colegios y Pizza Hut provee a otros 4.000[216].

En vez de segregar a los niños en agrupaciones por edad en clases que presentan el aspecto de una fábrica, en las que se fomenta la competencia, un gran paso sería volver a las aulas con alumnos de diferentes edades, como las de las escuelas unitarias que aún se encuentran en algunas zonas urbanas. La experiencia demuestra que si los niños y niñas se encuentran en la situación de poder ayudar a alumnos de menor edad y aprender de otros mayores, la norma habitual que impera es la cooperación y no la competición.

Otra medida beneficiosa sería la de eliminar los numerosos obstáculos para la escolarización en los hogares, especialmente cuando los padres están ocupados en tareas agrícolas, forestales, o de otro tipo de producción local, aplicando habilidades que no se pueden enseñar en las aulas o aprender de los libros. También los puestos de aprendiz en dichas actividades o en oficios artesanos locales deberían ser debidamente reconocidos como formas válidas de educación. Un cambio así no solo devolvería a los menores a su tradicional función como miembros de peso en la economía local, sino que les daría un sentido de responsabilidad a edades tempranas.

En un sentido más profundo, se debe cuestionar la cosmovisión industrial que está difundiendo la educación moderna en los niños. Como subraya David Orr, los resultados de un sistema educativo basado en esa visión del mundo son una vergüenza planetaria: "Los vertederos desbordados, los cielos sucios, los suelos erosionados, los ríos contaminados, la lluvia ácida y los residuos radioactivos sugieren que hemos alcanzado sobradamente el derecho de admisión en algún tipo de escuela intergaláctica para especies con discapacidades para el aprendizaje"[217].

Al contrario, inculcar una visión del mundo que subraye la conexión de la humanidad con todas las formas de vida sería mucho más sano para las personas y para el planeta: "Esta afinidad tiene que encontrar oportunidades de crecimiento. […] La educación que se basa en nuestra afinidad con la vida conduciría a un despertar de posibilidades y opciones que ahora duermen en las mentes industriales y utilitarias"[218].

Entre estas opciones se encuentra un futuro en el que las personas son libres de crear y alimentar sistemas de conocimiento tan diversos como los lugares que habitan. Pero como la educación sirve al objetivo de perpetuar una forma particular de sociedad, sería ingenuo pensar que los cambios fundamentales en la educación se darán sin un reordenamiento igualmente profundo de todas las prioridades de la sociedad. John Taylor Gatto, al referirse a la escuela estadounidense en concreto, afirma que la educación moderna no permite que los niños se conviertan en adultos plenamente responsables y autónomos, ni permite que florezca su diversidad: "Como nuestra economía está racionalizada entre la automatización y la globalización, cada vez se va convirtiendo más en un conjunto de subsistemas entrelazados entre sí, centralizados por fórmulas matemáticas que los coordinan y que no pueden encajar diferentes formas de pensamiento y conocimiento. Nuestro lucrativo sistema demanda consumidores radicalmente incompletos y trabajadores que lo hagan funcionar[219].

Y añade: "Para rehumanizar la escuela necesitaríamos rehumanizar la economía y abandonar los sueños del imperio"[220].

CAPÍTULO 8

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA: ¿QUIÉN SE BENEFICIA, QUIÉN PAGA?

> […] la Casa Blanca ha aprobado la propuesta de hasta 1.000 millones de dólares de gasto para ayudar a las empresas estadounidenses a competir contra Japón en la fabricación de sofisticadas pantallas de ordenador. […] El plan se basa en programas actuales de investigación pagados por el Pentágono y por el Departamento de Energía, para los que el Congreso ya ha autorizado 100 millones.
>
> ***San Francisco Chronicle***[221]

El crecimiento industrial depende en parte de un flujo constante de innovaciones tecnológicas, cuyos avances mejoran la productividad de las corporaciones, les proporcionan un mayor acceso a mercados y recursos geográficamente dispersos y aumentan la variedad de productos a la venta.

Las corporaciones tienen una fuerte dependencia de programas de investigación con financiación pública para conseguir esas innovaciones. Solo en los Estados Unidos, el gasto gubernamental en investigación alcanza un total anual de 65.000 millones de dólares. Un estudio reciente sobre el origen de las innovaciones tecnológicas demostró que esta investigación es un "pilar fundamental del desarrollo industrial" y muestra que la mayor parte de las corporaciones no pagan la investigación que les permite crecer: en los últimos años, casi tres de cada cuatro patentes industriales estadounidenses se consiguieron gracias a la financiación pública, ya sea directa de los gobiernos, o indirecta a través de agencias sin ánimo de lucro[222].

Los gobiernos de los países industrializados son las mayores fuentes de financiación para la investigación y el desarrollo: los Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá aportaron más de 170.000 millones de dólares en los primeros años de los noventa[223]. Más de una tercera parte de esa suma se destinó a gasto militar, originando productos que a veces llegan a la industria general. Solo una pequeña parte de ese gasto permite el desarrollo de técnicas o productos cuyo uso resulte fundamental a

los pequeños productores o las economías locales; al contrario, impulsa la rueda tecnológica que debilita la vida rural.

En los ámbitos de la agricultura y la sanidad, una buena parte de los fondos de investigación se está canalizando hacia la biotecnología. Los 3.000 millones de dólares que destinó el gobierno de los Estados Unidos al proyecto del genoma humano acapararon la atención mediática, pero hubo otros muchos proyectos de biotecnología que también recibieron financiación. El Departamento de Energía del gobierno de los Estados Unidos, el Instituto Nacional de Salud y la Fundación Nacional de Ciencia se unieron para aportar 100 millones de dólares para investigar el genoma de una pequeña planta parecida a la mostaza, en lo que ha resultado ser un modelo clave para la ingeniería genética. En última instancia, esta investigación beneficiará a compañías farmacéuticas y de biotecnología agrícola[224]. De igual modo, el Departamento británico de Comercio e Industria (DTI, por sus siglas en inglés) concedió 7.500 millones de libras esterlinas en subvenciones para investigación y desarrollo en biotecnología, solo en 1994. Dicha financiación iba de la mano del programa del DTI llamado Biotechnology Means Business, que "promueve el uso de la biotecnología moderna por parte de empresas que antes no la habían empleado en sus operaciones"[225].

Alemania, por su parte, también destina cantidades nada desdeñables de fondos públicos a la investigación en tecnología avanzada. En el Centro Alemán de Investigación Aeroespacial (DLR, por sus siglas en alemán), por ejemplo, trabajan más de 4.000 personas destinadas en siete centros, en aviación, vuelos espaciales y tecnología energética. Según la información aportada por esta organización, "los resultados que se obtienen de esta labor de investigación y desarrollo [...] juegan un importante rol en la tarea de asegurar la posición industrial y tecnológica de Alemania"[226]. Este tipo de inversiones públicas en investigación son un generoso favor para las corporaciones, que pueden mejorar su eficiencia y obtener innovaciones comerciales a un coste mínimo o nulo.

UNA ESTRECHA RELACIÓN

Buena parte de la investigación que se lleva a cabo hoy en día, aunque se adapta a las necesidades de las grandes empresas, tiene lugar en los campus

universitarios. Las mismas universidades participan gustosamente en este sistema, ya que el dinero que reciben de los gobiernos depende cada vez más de los resultados de investigación que esperan las corporaciones. Las universidades pueden incluso cobrar por partida doble, recibiendo pagos por los frutos de la investigación que se realiza con gasto público.

Lawrence Soley describe este mecanismo de funcionamiento en el Massachusetts Institute of Tecnology (MIT): a cambio de una pequeña tarifa, unas 300 corporaciones pueden recibir informes de investigación, invitaciones a simposios y seminarios, así como tener acceso personal al profesorado del MIT. Como indica sin ningún reparo el catálogo del programa universitario de relación con la industria, el Industrial Liaison Program, el MIT "pone a disposición de la industria la experiencia y los recursos de todas sus escuelas, departamentos y laboratorios". La tarifa anual que pagan las corporaciones, que oscila entre los 10.000 y los 50.000 dólares, es insignificante si se tiene en cuenta que les permite acceder a la investigación financiada con 500 millones de dólares anuales que se realiza en el MIT, una financiación que proviene casi en su totalidad del gobierno de los Estados Unidos[227].

También la Universidad de Wisconsin, en Milwaukee, concede licencias de resultados científicos a las corporaciones y trabaja directamente con ellas en el desarrollo de productos. El objetivo de su Oficina de Transferencia de la Investigación Industrial y la Tecnología es ayudar a que "las empresas y la industria [...] conviertan los resultados obtenidos en la investigación que realiza la universidad en productos, procesos y servicios comerciales"[228]. Al igual que ocurre en el MIT, la mayor parte de esos resultados son fruto de la financiación pública.

En ocasiones, las empresas pagan mucho más que simples tarifas básicas por la investigación que necesitan. Pero el acuerdo de Monsanto con la Universidad de Washington, de 62 millones de dólares, el de Hoescht con Harvard, de 70 millones, y el de 20 millones de Ciba-Geigy con la Universidad de California, en San Diego, convierten a las instituciones en apéndices de las corporaciones que las financian. A cambio de sus dólares, las empresas obtienen licencias exclusivas, derechos de patente, acceso previo a los resultados y acceso a los propios laboratorios. A pesar de la suma relativamente alta de las cuantías, estas compañías solo están pagando una

parte del coste de la investigación. La diferencia consiste, en realidad, en una subvención pública[229].

El matrimonio entre la industria corporativa y las instituciones científicas de financiación pública se ha convertido en un lugar común. Por ejemplo, un centro de investigación previsto para el Instituto de Medicina de la Universidad de Harvard dedicará casi la mitad de su espacio a oficinas comerciales e instalaciones de investigación. Harvard será propietaria de las patentes de cualquier hallazgo que tenga lugar en el instituto y las corporaciones obtendrán el permiso para comercializarlos. Como es habitual, la mayor parte de la financiación provendrá del gobierno de los Estados Unidos, que actualmente está aportando más de la mitad del presupuesto de 650 millones de dólares de la Escuela Médica de Harvard y de sus filiales[230].

Incluso la investigación financiada por la antigua Unión Soviética está siendo explotada por las grandes empresas: en 1990, Monsanto pagó 500.000 dólares a un equipo ruso de biólogos en el Instituto Shemyakin de Moscú a cambio del derecho de vender sus hallazgos en Occidente[231].

Las universidades y corporaciones europeas están entrelazadas de modo similar, pero a la Comisión Europea le preocupa que esa relación no sea lo suficientemente estrecha. De manera que la "capacidad limitada de Europa de convertir logros científicos y avances tecnológicos en éxitos industriales y comerciales [se debe a] los vínculos aún inadecuados entre las universidades y las empresas […] y a la falta de estrategias coordinadas entre las empresas, las universidades y las autoridades públicas […]". Por lo tanto, en el futuro, Europa tomará medidas para que resulte más fácil "la transferencia de tecnologías desde los laboratorios universitarios hacia las empresas […]"[232].

ALTA TECNOLOGÍA, GRAN ESCALA

Las tendencias aquí descritas son inquietantes no solo porque revelan otra capa del sistema de bienestar de las corporaciones, sino más bien por la naturaleza inherente de la tecnología que se está creando por medio de la financiación pública. La infraestructura de investigación está generando, sobre todo, un tipo de tecnología que solo se adecua a las necesidades y objetivos de enormes corporaciones, impulsando así a la sociedad a una escala más grande y global.

Incluso la financiación para la investigación básica —que está pensada simplemente para "expandir las fronteras del conocimiento"— fomenta intrínsecamente una escala mayor: como ha aumentado el conocimiento científico, también lo ha hecho la escala de la tecnología necesaria para continuar con la expansión. Sondear los límites exteriores del sistema solar o el funcionamiento interno de los genes requiere infraestructuras tecnológicas que quedan muy lejos del alcance de los pequeños laboratorios y talleres caseros de los científicos e inventores que están iniciando sus carreras. La escala y el coste se han incrementado tanto, que solo las empresas gigantes tienen la capacidad de realizar investigaciones básicas o de aplicar los resultados.

Hoy en día la investigación aplicada es tan cara en los sectores de la alta tecnología, que incluso las mayores empresas tienen dificultades para financiarlas por su cuenta. Lo cual ayuda a comprender los numerosos acuerdos de fusión y asociaciones entre empresas tecnológicas. Cuando Toshiba firmó un acuerdo con su rival, Siemens, una portavoz de la primera declaró: "El objetivo es compartir los costes y los riesgos [...] porque el desarrollo de la nueva generación de semiconductores implica enormes costes —repito, enormes costes— y para cualquier compañía resulta muy difícil emprender este esfuerzo por su cuenta"[233].

La escala cada vez mayor de la tecnología también precisa de una expansión paralela de la escala económica. Akio Morita, presidente de Sony Corporation y miembro de la Comisión Trilateral, afirmó que era necesario "convertir todo el mundo desarrollado en un gran mercado" si las industrias pretenden mantener sus curvas de desarrollo. Y continuaba: "especialmente en el sector manufacturero, donde la tecnología está cada vez más presente, un sector que ***requiere que los mercados globales justifiquen sus enormes necesidades de inversión***"[234]. En otras palabras, la tecnología actual es tan cara, que solamente es viable en el contexto de una enorme economía globalizada.

Son las corporaciones las que más se benefician de la tecnología que se crea gracias a la investigación pagada con dinero público. Si acaso los individuos se llegan a beneficiar de esas innovaciones, es en calidad de consumidores de una gama cada vez más amplia de productos comerciales. Las empresas retienen firmemente en su haber los propios avances

tecnológicos, lo que por un lado les confiere mayor poder y, por otro, provoca que todos los demás dependan más todavía del mundo corporativo.

Algunas innovaciones contribuyen a sostener la infraestructura que necesitan las economías de gran escala: un transporte más eficiente y veloz, unas redes de telecomunicaciones más rápidas y fiables, nuevos medios para extraer energía de la Tierra… Y la investigación en otros sectores, como en productos farmacéuticos y biomédicos, químicos y máquinas agrícolas, material de construcción, etc., están permitiendo que las empresas ejerzan un mayor control sobre las necesidades diarias de las personas.

Hay algunos programas de investigación que simplemente permiten que las corporaciones estimulen a los consumidores a comprar nuevos productos, como parte del torbellino de la etiqueta de ***nuevo y mejorado***, que permite mantener un consumo elevado mediante la creación de nuevas necesidades. Un lustroso logro del Instituto Politécnico Rensselaer de Innovación de Productos, por ejemplo, consistió en rediseñar una cafetera para la Norelco Corporation[235]. Y el Laboratorio de Retropropulsión de los Estados Unidos (el JPL) se asoció con Mattell, el fabricante de juguetes, en una "alianza estratégica" para fabricar un robot Mars Rover de juguete, el "Hot Wheels JPL Sojourner Mars Rover Action Pack Set"[236]. Así es como se están usando tus impuestos.

LA PEQUEÑA ESCALA SE DEBILITA

La mayoría de las tecnologías benefician intrínsecamente a los actores de gran escala a expensas de los más pequeños, y esto se nota especialmente en la agricultura. En su libro, ***The Growth Illusion***, el economista y ecólogo Richard Douthwaite describía los efectos que tuvo la introducción del diésel y de las bombas eléctricas de riego en un pequeño pueblo de India: favoreció a los agricultores que tenían el capital para invertir y, al mismo tiempo, los que siguieron trabajando con los métodos tradicionales (sobre todo con bueyes) sufrieron un daño irreparable. Los nuevos dispositivos permitían bombear más agua y aumentar la cosecha de sus usuarios. Pero el aumento de la producción provocó un descenso en los precios de los productos cosechados, al mismo tiempo que descendió el nivel freático. Todo esto supuso un problema adicional para los agricultores que seguían usando los

métodos tradicionales de riego[237].

De modo que esta nueva tecnología acentuó la diferencia entre los más ricos y los más pobres del pueblo, provocando que algunos agricultores terminasen abandonando las tierras. También socavó la sostenibilidad a largo plazo del sistema agrícola, al agotar el suministro de agua subterránea. Y, por último, desvió el dinero del pueblo a las empresas fabricantes de bombas de riego y a compañías energéticas. Sin embargo, no cabe duda de que los agentes del desarrollo presentaron esta tecnología en el pueblo como un gran avance.

En el mundo industrializado se ha puesto en escena un patrón similar, a medida que la tecnología especializada en maquinaria e ***inputs*** químicos permite aumentar la productividad laboral, pero perjudicando a pequeños agricultores y agricultoras y, en última instancia, empobreciendo la vida rural. Por ejemplo, en el estado de Vermont, la mitad de los productores lecheros cerraron sus negocios cuando los tanques de refrigeración sustituyeron a las antiguas lecheras de 40 cuartos (unos 38 litros de capacidad) en los años cincuenta. Para los ganaderos con menos de 30 vacas, el coste de incorporar la nueva tecnología era demasiado elevado, así que fueron 20.000 las pequeñas explotaciones familiares que cerraron[238]. En California ocurrió algo similar con la cosechadora mecánica de tomates: la máquina reducía el coste de la cosecha entre cinco y siete dólares por tonelada, pero los 50.000 que costaba implicaba que solo los grandes productores la podrían usar obteniendo un margen de beneficio. Solo este dispositivo, desarrollado por un equipo de la Universidad de California gracias a la financiación pública, fue el causante de la disminución en el número de explotaciones de tomate, pasando de las 4.000 que estaban activas a principios de la década de 1960 a unas 600 en 1973[239].

LAND GRANT COLLEGES[240], EL SISTEMA UNIVERSITARIO DE CESIÓN DE TERRENOS

En los Estados Unidos, buena parte de la investigación agraria se realiza en los ***land grant colleges***, instituciones que fueron creadas específicamente para fortalecer y beneficiar a las pequeñas explotaciones agrícolas y la vida rural. Si observamos esta estructura, podremos comprender muchas cosas

sobre el impacto que tiene la investigación financiada con dinero público.

El sistema de cesión de terrenos, creado a partir de una serie de leyes de los últimos años del siglo XIX y principios del XX, consiste en escuelas superiores agrarias, estaciones experimentales y servicios de extensión. La redacción literal de los textos legislativos para la creación de este sistema deja escaso margen de duda sobre la intención con la que fue ideado: contribuir a mantener el estilo de vida agrícola y la economía rural. Se hace referencia a una "agricultura y una vida rural saludables y prósperas", así como el "desarrollo y mejora del hogar rural". El sistema pretendía "reafirmar la posición de la agricultura en iguales condiciones que las de la industria, una posición que ayudará a mantener un equilibrio equitativo entre la agricultura y otros sectores de la economía". También estaba diseñado para contribuir a la divulgación de "información útil y práctica sobre materias relacionadas con la agricultura y la economía doméstica"[241].

Si los ***land grant colleges*** se hubiesen mantenido fieles a estos objetivos, quizá habrían contribuido a la supervivencia de los pequeños agricultores. Pero en cambio el sistema terminó tratando la agricultura como cualquier otro tipo de industria, con el objetivo prioritario de aumentar la producción en general y la productividad del trabajo en particular. La mayor parte de la investigación y la docencia en este sistema se acabaron centrando en las innovaciones tecnológicas —especialmente en maquinaria e ***inputs*** químicos —, que mejoran la ***eficiencia*** en tal medida que la mayoría de los agricultores y ganaderos se quedaron sin trabajo. En una descripción que recuerda a las tendencias actuales en la universidad, Jim Hightower y Susan DeMarco mencionan a quién ha beneficiado realmente este tipo de investigación:

> Los principales beneficiarios son los propietarios de grandes extensiones de tierra, las empresas de maquinaria y de ***inputs*** químicos y las transformadoras. Empresas de maquinaria como John Deere, International Harvester, Massey-Ferguson, Allis-Chalmer y J. I. Case están financiando continuamente investigaciones en colaboración con los ***land grant colleges***. Dichas corporaciones aportan dinero y parte de su propio personal de investigación para ayudar a que los científicos de estas escuelas desarrollen maquinaria. A cambio, pueden incorporar los avances tecnológicos en sus propios productos. De hecho, en ocasiones reciben licencias exclusivas que les permiten fabricar y vender los productos que se desarrollaron gracias a la investigación financiada con impuestos[242].

CONOCIMIENTOS LOCALES

Nada de esto fue inevitable en su momento, como no lo sigue siendo ahora. No hay razón alguna por la cual estas universidades —o cualquier otra entidad dedicada a la investigación— deban continuar produciendo un "arsenal tecnológico adecuado a operaciones de gran escala", en palabas de Hightower y DeMarco. Wendel Berry cita a modo de ejemplo algunas funciones que podrían desempeñar los ***land grant colleges*** y que serían útiles para los pequeños agricultores y para sus economías locales y rurales: el desarrollo de tecnologías y métodos de pequeña escala adecuados a las dimensiones de las explotaciones familiares, la promoción de cooperativas y de otros medios que protejan a los pequeños productores de los proveedores y compradores corporativos, el fortalecimiento de los mercados locales para poder situar productos como aves, huevos, mantequilla, nata, leche y otros; y un esfuerzo por derogar las normas que han destruido esos mercados[243].

Jack Kloppenburg y Beth Burrows, investigadores agrarios, señalan que si los objetivos son alimentar a las personas, revitalizar las comunidades rurales y las economías locales y mantener la estabilidad de los ecosistemas, los fondos públicos para investigación agraria se deberían invertir en técnicas de agricultura y ganadería de pequeña escala como, por ejemplo, el pastoreo rotativo de ganado vacuno, o en una mayor comprensión de la estructura agraria de los ***amish***. Si, al contrario, el objetivo principal es cumplir con los requisitos de crecimiento de las corporaciones, la financiación para la investigación se dirigirá a tecnologías como la ingeniería genética, que promete dar a las corporaciones un dominio aún mayor sobre el suministro mundial de alimentos[244].

Se puede argumentar algo parecido con respecto a la investigación en otros aspectos de la vida: en lugar de transferir miles de millones de dólares a programas de investigación sobre energía nuclear y combustibles fósiles, la financiación se podría invertir en un esfuerzo por conseguir que las fuentes renovables diversas y descentralizadas fuesen más asequibles; en lugar de investigar técnicas para el ferrocarril de alta velocidad y "sistemas inteligentes de transporte", que permiten desarrollar coches autónomos, el dinero podría gastarse en mejorar los medios de transporte de pequeña escala que sean adecuados a los medios locales.

Las elecciones que toman los gobiernos favorecen claramente lo que funciona a gran escala; en cambio, no se ha realizado ninguna financiación relevante para las tecnologías de pequeña escala adaptadas a los entornos locales. Encontramos un ejemplo emblemático en una universidad estadounidense, que aportó 27 millones de dólares para la construcción de un nuevo centro de biotecnología al mismo tiempo que albergaba las instalaciones de su Instituto de Agricultura y Ganadería Familiar y de otros departamentos de agricultura sostenible en un minúsculo y caluroso edificio remodelado[245]. Y en Europa, la Unión Europea ensalza la biotecnología como un ámbito que ofrece "una rica fuente de crecimiento", una fuente merecedora de su apoyo[246]. Sobre el futuro de la agricultura de pequeña escala, realmente sostenible y de la vida rural en general, siguen guardando silencio.

CAPÍTULO 9
LA AMPLIACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS: UNA CARRERA HACIA NINGUNA PARTE

> La modernización de las infraestructuras europeas es […] una condición indispensable para llevar a cabo la ambiciosa agenda europea política, económica y social al completo.
>
> Mesa Redonda Europea de Industriales[247]

Como se ha mostrado en los capítulos anteriores, los gobiernos llevan muchos años subsidiando infraestructuras de gran escala que benefician a las grandes empresas en detrimento de las más pequeñas.

Pero el imperativo del crecimiento no cesa e incluso las infraestructuras más modernas deben someterse constantemente a mejoras. Cuando Rodney Slater, el secretario de transportes estadounidense, presentó al Congreso su presupuesto quinquenal de 175.000 millones de dólares para transporte terrestre, justificó esta descomunal cantidad con un conocido argumento:

Nuestra economía está cambiando rápidamente, de modo que también tiene que cambiar nuestro sistema de transporte. El mercado global está a la vuelta de la esquina; si mejoramos el acceso a los mercados de todo el mundo […] estaremos sentando las bases para que las empresas estadounidenses florezcan en el siglo XXI.

Los países de todo el mundo están invirtiendo masivamente en infraestructuras de transporte, a menudo en un intento de alcanzar a Estados Unidos. Si no conseguimos cumplir con estos retos cada vez mayores, podría ralentizarse el crecimiento de nuestra economía y se podría reducir nuestra capacidad de competir eficazmente[248].

"Mejorar el acceso a los mercados de todo el mundo" requerirá nuevas inversiones en infraestructuras, concretamente en:

- Ferrocarril: una inversión de 290 millones de dólares para un servicio de alta velocidad entre Washington D.C. y Boston, así como 35 millones para investigación en tecnología que "reduzca el coste de los sistemas de alta velocidad entre 2 y 3 millones de dólares por milla"[249].

- Transporte aéreo: 1.350 millones de dólares para aeropuertos nuevos y mejoras en los ya existentes; 39 millones para investigación en estructuras y materiales de aeronaves; 80 millones para sistemas satelitales de posicionamiento global; 90 millones para la mejora del sistema de control de tráfico aéreo y otros 1.800 millones para "modernizar las infraestructuras del sistema nacional aeroespacial"[250].
- Autopistas: 17.000 millones de dólares para el programa de ayuda federal para autopistas y 100 millones para aprovechar los recursos estatales en "proyectos de relevancia nacional, como corredores comerciales interestatales e internacionales"; 612 millones para investigación en "Sistemas Inteligentes de Transporte" y 630 millones para proyectos de demostración de autopistas[251].
- Otro tipo de proyectos relacionados con el comercio, entre los que se incluyen una inversión de 1.500 millones de dólares para "proyectos de modernización de astilleros" y 40 millones en garantías de préstamo para la construcción de barcos para exportación[252].

EMPIEZA LA CARRERA

Cuando Slater, el secretario de Estado, afirmó que estos gastos eran necesarios debido a las "inversiones masivas" que están realizando otros países, seguramente estaba pensando en los de la Unión Europea. Como ocurre en los Estados Unidos, en Europa las redes de transporte de larga distancia ya están muy desarrolladas, gracias a las subvenciones que los gobiernos nacionales llevan concediendo desde hace muchos años. Por ejemplo, en el Reino Unido el gobierno ha pagado prácticamente todas las carreteras nacionales construidas desde 1919 y ha subsidiado cuantiosamente la construcción de canales, vías fluviales y de tren[253]. Sin embargo, los planificadores corporativos europeos son conscientes de que los mercados globalizados y la expansión del comercio exigen redes de transporte aún más rápidas y amplias, de modo que han usado su poder de influencia para que el transporte sea una prioridad en la agenda política de la Comisión Europea y de los diferentes gobiernos europeos.

Gran parte de esa tarea de ***lobby*** corporativo fue emprendida por la Mesa

Redonda Europea de Industriales (ERT, por sus siglas en inglés), integrada por los presidentes y otros cargos ejecutivos de las empresas más poderosas de Europa: Volvo, Fiat, Olivetti, Philips, Bosch, Siemens, ICI, Unilever, Renault, BSN, Nestlé, Ciba-Geigy y otras[254]. En su reunión inicial de 1983, el grupo fue descrito por el ***Financial Times*** como un "Quién es quién de los pesos pesados de la industria europea"[255]. Desde entonces, el grupo ha ido creciendo y ahora también incluye a representantes de 45 de las mayores empresas multinacionales europeas.

La ERT no solo presionó para conseguir mejores redes de transporte, sino también para una integración completa de las economías nacionales de Europa, basándose en el argumento de que los mercados nacionales por separado "impiden que muchas empresas alcancen la dimensión necesaria como para resistir la presión de competidoras no europeas"[256]. Aunque parezca increíble, según la ERT se está prestando demasiada atención a las necesidades locales: "[…] quizá la solución al mayor problema pase por cambiar la actitud de los planificadores que, aún hoy en día, continúan trabajando en un contexto dominado por el requisito de cubrir las necesidades locales y nacionales"[257].

El objetivo de la ERT es la instauración de un mercado único europeo de 360 millones de personas, mayor que el de Norteamérica o Japón, que dé ventaja a las corporaciones europeas en la competencia global. Para alcanzar este fin, uno de los medios necesarios es una red de transporte y comunicaciones de gran alcance, acompañada de cambios políticos y monetarios que permitan eliminar todas las barreras al comercio entre los países europeos. Estas últimas medidas ya están en marcha.

Las incorporaciones en las infraestructuras fueron descritas en ***Missing Links***, un documento en el que la ERT solicitaba proyectos de nuevas autopistas y trenes de alta velocidad, por un valor de 60.000 millones de dólares, para completar una red de transportes de extensión europea. ***Missing Networks*** amplió el contenido del documento anterior y se refería, además de al transporte, a unas infraestructuras de comunicaciones ampliadas, con centrales de telecomunicaciones digitales y una red de fibra óptica de alta capacidad.

Las ***recomendaciones*** de la Mesa Redonda Europea de Industriales iban acompañadas de una advertencia: si no se realizan esas inversiones en

infraestructuras, las corporaciones europeas "quizá deban replantear sus estrategias a largo plazo [...] y existe la posibilidad de que redirijan sus inversiones industriales a otras regiones del mundo". Es otro ejemplo del chantaje, no tan sutil, que utilizan hoy en día de forma rutinaria las corporaciones[258].

No sorprende que las recomendaciones de la ERT hayan sido asumidas ampliamente por la Comisión Europea, que incorporó el plan rector de una Red Transeuropea (RTE) en el Tratado de Maastricht. En este plan se incluye una buena parte de las infraestructuras europeas de transporte existentes, así como unos 200 proyectos adicionales, desde conexiones ferroviarias y autopistas hasta travesías marítimas, aeropuertos y gasoductos de gas natural. Entre los proyectos prioritarios se cuentan siete nuevas conexiones ferroviarias en los territorios nacionales y entre las fronteras de Francia, Inglaterra, Italia, Austria, Alemania y España; autopistas en Grecia, Bulgaria, Portugal, España, Irlanda, el Reino Unido y toda Escandinavia; travesías por tren o carretera sobre el Estrecho de Øresund (entre Dinamarca y Suecia), sobre el Mar de Irlanda (entre Gran Bretaña e Irlanda) y en el Canal de la Mancha. Este último, apodado ***Chunnel***, ya está terminado.

La RTE también contempla inversiones en una red satelital de telecomunicaciones móviles para la flota europea de camiones, un sistema europeo unificado de control del tráfico aéreo y más de 40 proyectos de infraestructuras para energía. En concreto, la nueva estructura de comunicaciones "permitirá que las empresas globalicen sus actividades [...] a una escala nunca antes vista"[259]. Los 14 proyectos prioritarios de la RTE figuran en la tabla 1 de este capítulo. Hay otros 150 proyectos de menor prioridad pero que, aun así, también forman parte de la red.

En suma, se trata de un esfuerzo ingente, una amenaza a la posición del sistema estadounidense de autopistas interestatales como el "mayor proyecto de obras públicas del mundo". El coste estimado de esta red se sitúa entre los 465.000 y los 580.000 millones de dólares para los próximos 15 años; solo los 14 proyectos prioritarios suponen un coste de unos 100.000 millones. La Unión Europea aportará hasta un 10 por ciento del coste, así como estudios de viabilidad, garantías de préstamo y subvenciones para las tasas de interés. En algunos proyectos de alta prioridad, la financiación de la CEE puede alcanzar el 90 por ciento del total[260] y el resto correrá a cargo de los

gobiernos nacionales. Aunque la Comisión Europea afirma que la financiación de la mayor parte de los proyectos puede provenir del sector privado, parece poco probable que esto se cumpla: el túnel del Canal de la Mancha, que conecta Gran Bretaña con Francia, y que obtuvo el cien por cien de su financiación de entidades privadas, se ha convertido en una pesadilla para los inversores, que se cuidarán mucho de invertir sus fondos en futuros proyectos[261]. Sea cual sea el alcance de estas redes, lo más probable es que su ampliación se siga llevando a cabo a cabo a la antigua usanza: con financiación pública.

TABLA 1

RED TRANSEUROPEA. PROYECTOS PRIORITARIOS

NOMBRE DEL PROYECTO	TIPO	PAÍSES IMPLICADOS
Eje ferroviario del Brennero	Ferrocarril de alta velocidad	Italia, Austria, Alemania
París-Bruselas-Colonia-Ámsterdam-Londres	Ferrocarril de alta velocidad	Francia, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Gran Bretaña
Madrid-Barcelona-Perpiñán	Ferrocarril de alta velocidad	España, Francia
Madrid-Vitoria-Dax	Ferrocarril de alta velocidad	España, Francia
TGV Est	Ferrocarril de alta velocidad	Francia, Alemania, Luxemburgo
Línea Betuwe	Ferrocarril convencional	Países Bajos, Alemania
París-Lyon-Turín	Ferrocarril de alta velocidad	Francia, Italia
Via Egnatia	Autopista	Grecia, Bulgaria
Patras-Atenas-Bulgaria	Autopista	Grecia, Bulgaria
Lisboa-Valladolid	Autopista	Portugal, España
Cork-Stranraer	Travesía marítima, carretera y ferrocarril	Irlanda, Reino Unido
Milán Malpensa	Mejoras aeroportuarias	Italia
Puente de Øresund	Conexión del estrecho, carretera y ferrocarril	Dinamarca, Suecia

British West Coast Line	**Ferrocarril de alta velocidad**	**Reino Unido**
Triángulo Nórdico	**Ferrocarril convencional**	**Dinamarca, Finlandia, Noruega, Suecia**
Irlanda-Gran Bretaña-Benelux	**Túnel del Canal de la Mancha*, puente sobre el Mar de Irlanda**	**Irlanda, Reino Unido, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo**
		*** Finalizado.**

LA DESTRUCCIÓN DE LA PEQUEÑA ESCALA

La Red Transeuropea, si se llega a finalizar, no solo contribuirá a que las grandes empresas crezcan aún más, sino que también fomentará el crecimiento de las grandes ciudades. Pongamos por ejemplo las líneas de ferrocarril de alta velocidad, que representan la mitad de los proyectos prioritarios de esta red planificada. Al contrario de lo que ocurre actualmente en muchas de las líneas de tren que atraviesan los países europeos, los trenes de alta velocidad solo tienen paradas en las ciudades más grandes. Los pueblos y las pequeñas ciudades por las que pasan estos trenes sin detenerse ven cómo merma la importancia de sus economías, mientras que los recursos, los puestos de trabajo y el poder económico se siguen concentrando en las zonas más urbanizadas.

Lo mismo ocurre con las autopistas de varios carriles y de ***acceso limitado*** que están previstas en esa red. Cualquier pueblo o ciudad que no cuente con una salida de autopista verá cómo el comercio pasa de largo. Los nuevos avances del desarrollo tenderán a agruparse cerca de estas salidas, como ya ha ocurrido en Europa, amenazando la vitalidad de los centros urbanos, incluso de aquellas ciudades que sí tienen acceso a una autopista. Las empresas de venta al por menor (que ofrecen precios más bajos gracias, en parte, a las subvenciones para transporte) atraerán a clientes de distancias cada vez mayores, incrementando así la dependencia del coche privado. Sin duda, el consecuente aumento del tráfico derivará en nuevos reclamos para que se construyan más carreteras.

En los Estados Unidos, la gente está más que familiarizada con este esquema. Los planificadores urbanos y los ambientalistas de este país ya han sido testigos del impacto destructivo que ejerce la cultura del coche y no les queda otra que comprobar con asombro cómo se repite el patrón que se está

imponiendo en Europa. Un patrón promovido por intereses corporativos similares a los que contribuyeron a encauzar a Estados Unidos en la senda de la expansión en la que se encuentra actualmente.

La premisa que subyace tras las inversiones gubernamentales en la Red Transeuropea es que el comercio y, por ende, el transporte de larga distancia, son necesarios para que la economía crezca. Pero ese crecimiento estará limitado a las empresas que sean lo suficientemente voluminosas como para poder participar en el comercio transeuropeo. Las pequeñas empresas locales no obtendrán beneficio alguno; de hecho, puede que no sean capaces de sobrevivir a las ventajas adicionales que obtienen sus competidoras de gran escala. La desaparición de estas pequeñas empresas locales empobrecerá aún más a los pequeños pueblos y ciudades y a la vida rural. Incluso la Comisión Europea es consciente de este impacto: solo las obras de desdoble del sistema de autopistas causará, según los cálculos, la desaparición de 1.000 pequeñas ciudades en toda Europa.

Quizá la justa preocupación sobre el medioambiente, sobre la creciente concentración de poder en manos de enormes corporaciones, sobre el debilitamiento de la vitalidad económica local —por no mencionar la erosión de la soberanía y la identidad nacionales— convenza a la gente de que estos proyectos no responderán a sus intereses más importantes. Los planificadores corporativos son muy conscientes de esta posibilidad y están dedicando ingentes esfuerzos a "obtener el consenso de la ciudadanía". Para la ERT esto supone financiar un centro que emita "opiniones acreditadas" en apoyo de la agenda corporativa. En lo que respecta a los puestos de trabajo que se perderían con la introducción de tecnología avanzada, la Comisión Europea argumenta que "es difícil evaluar con precisión este factor" y por eso prefiere ignorar la cuestión: "En cualquier caso, sería inútil enfrascarnos en una nueva discusión sobre la ***era de las máquinas***, como ocurrió con la primera revolución industrial. La difusión de la tecnología en todo el mundo es algo inevitable"[262].

Del mismo modo, según la ERT a las objeciones basadas en aspectos ambientales que alega la gente "no se les puede otorgar la capacidad de veto". Y añade: "si Europa quiere librarse de los efectos de un veto estéril, a una organización cada vez más efectiva de aquellos que se declaran a favor de los derechos ambientales de los ciudadanos se le debe contraponer una

organización más eficiente de los defensores del cambio, la adaptación y el crecimiento"[263].

"El cambio, la adaptación y el crecimiento": una vez más se pone el idioma de la evolución al servicio de los cambios que son conscientemente planificados por y para las corporaciones. En lugar de emplear el término "evolución", podríamos encontrar una analogía más adecuada en la expresión "carrera armamentística". A los países europeos, a sus ciudadanos y ciudadanas, se les pide no solo que abandonen su soberanía nacional, sino que corran también con los gastos de una inmensa expansión de las infraestructuras industriales, a fin de que las grandes empresas europeas puedan "alcanzar las dimensiones necesarias" para competir globalmente.

La Comisión Europea justifica este llamamiento a nuevas inversiones de enorme cuantía argumentando que "países como los Estados Unidos y Japón están destinando importantes esfuerzos centrados en renovar sus infraestructuras". Y así es como se cierra el círculo: a los ciudadanos tanto de los Estados Unidos como de Europa se les está pidiendo que paguen por las mejoras en las infraestructuras, con el argumento principal de que el otro está haciendo lo mismo. Como si esto no fuera suficiente para recabar apoyos, la CEE añade gravosamente que las amenazas acechan incluso desde "nuevos poderes industriales, como Singapur, Taiwán, algunas regiones de China y Argentina, [que] están creando redes que incorporan los últimos avances tecnológicos"[264].

INFRAESTRUCTURAS EN TODAS PARTES

La carrera por las infraestructuras no se limita a los Estados Unidos y Europa: por ejemplo, una de las mejoras en infraestructuras que emprendió Japón recientemente fue el puente Akashi Haikyo, de 9.700 millones de dólares —el puente colgante más largo del mundo— que permite transitar entre Kobe y la isla Awaji[265].

Hoy en día prácticamente todos los países se ven presionados para ampliar sus infraestructuras con el fin de facilitar el comercio global. En el sur, la creación de las infraestructuras industriales se ve como la vía por la cual las economías del Tercer Mundo pueden imitar las ricas culturas de consumo del norte. En el capítulo 6 se describen algunas de las numerosas instalaciones

centralizadas de energía que han sido planificadas o construidas. Además, cabe mencionar estas:

- Cinco países de Sudamérica (Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia) están invirtiendo 1.000 millones de dólares en ensanchar, profundizar y enderezar el cauce de 2.100 millas de ríos para permitir el tránsito de embarcaciones que transportan granos de soja, mineral de hierro y otras materias primas para el mercado global. Conocida como la Hidrovía Paraguay-Paraná, el proyecto supondrá el drenaje del equivalente a 4 millones de camiones cargados de material en zonas ecológicamente sensibles, amenazando así al Pantanal, el mayor humedal del mundo[266].
- Además de los numerosos proyectos de infraestructuras mencionados anteriormente, China también está ampliando sus conexiones terrestres: por ejemplo, el Banco Mundial otorga un préstamo de 400 millones de dólares para construir la autopista de Jinzhu que, según el Banco, "mejorará el transporte de larga distancia y promoverá el comercio [...]"[267].
- En clara violación de la ley india, el estado de Maharashtra se ha asociado con P&O Australia para construir un enorme puerto internacional en Dahanu Taluka, una de las únicas tres regiones de India que han sido reservadas como zonas "ecológicamente frágiles". Se ha recabado financiación del Banco Mundial y del Banco Asiático de Desarrollo para este proyecto, que ha encontrado la oposición de una alianza de pescadores y organizaciones tribales y ambientalistas.
- A pesar de los largos años de protestas, el gobierno indio mantiene su proyecto de construir el gigantesco pantano de Tehri, que inundará 27.000 hectáreas de tierras cultivables de excelente calidad y desplazará de sus hogares a 100.000 personas[268]. Encabeza la lista el Dhabol Power Project, que hemos descrito anteriormente. Los vertidos de la planta de Dhabol, entre otros efectos, amenazan con destruir las pesquerías y acabar con los mangos, que son los medios de vida de los que dependen los habitantes de los pueblos aledaños. Sin embargo, considerando la

inversión de 14 millones de dólares realizada por Matsushita en nuevas fábricas de máquinas de aire acondicionado y lavadoras, y la construcción de una nueva planta de Fujitsu en la que se fabricarán equipos de telecomunicaciones, parece que las necesidades energéticas de las empresas multinacionales son más importantes que los medios de vida de las aldeas tradicionales.

- Hace poco, el Banco Asiático de Desarrollo concedió un préstamo al gobierno de Laos para la construcción de una presa hidroeléctrica en el río Mun, a pesar de que un estudio muestra que el embalse "ocasionará un daño ecológico, social y económico a la región". El Banco Mundial no se queda atrás y ha acordado recientemente conceder una financiación de 48 millones de dólares a Laos para un "proyecto de mejoras en autopistas"[269].

- Nepal está recibiendo ayuda del Banco Mundial para construir el megaproyecto de la presa hidroeléctrica Arun III, que contempla la construcción de una carretera de acceso de 73 millas, así como 300 millas de tendido eléctrico. La presa amenaza uno de los últimos bosques vírgenes del Himalaya e incluso el Banco Mundial admite que el proyecto "acarrearía cambios rápidos e irreversibles" en una remota región que está poblada actualmente por poblaciones indígenas tribales[270].

Casi todos los proyectos de gran escala como estos perjudican a las comunidades de sus entornos. Los medios de vida son arrasados, los ecosistemas locales se ven dañados sin reparación posible y desaparecen aldeas enteras. A pesar de que las personas afectadas a menudo se defienden, normalmente reciben escaso apoyo. La opinión general es que las obras de infraestructura benefician a la sociedad en su conjunto y que solo afectan negativamente a unos pocos desafortunados. Pero los proyectos de gran escala como los que se han mencionado aquí conllevan un impacto sistemático que se extiende más allá de sus entornos inmediatos: como su objetivo principal es ampliar enormemente la escala económica, lo que hacen es socavar todas, absolutamente todas las economías locales y comunidades que tocan. Mientras tanto, hacen posible el sostenimiento de un consumo cada vez mayor, que se suma a las cargas medioambientales globales.

Por desgracia, las elites locales, los gobiernos, las grandes empresas y los medios de comunicación han logrado convencer a la gente de que sus necesidades básicas solo pueden ser cubiertas en el seno de la economía global. Participar en esta economía implica involucrarse en una costosa carrera por las infraestructuras. Más energía, un transporte más rápido y de mayor alcance, una mayor sofisticación en las comunicaciones, más instituciones educativas con métodos basados en la tecnología, más instalaciones de alta tecnología para la investigación: todos estos elementos se vuelven necesarios para no quedarse atrás en la carrera con los competidores de todo el mundo. Por supuesto, la mayor ironía de todo este asunto reside en que las corporaciones que ahora están estableciendo las necesidades relativas a las infraestructuras son empresas multinacionales y por tanto no deben lealtad a los países o a las personas que pagan por ellas.

Toda vez que una población arraigada debe pagar para cubrir las necesidades de unas corporaciones desarraigadas, ha entrado en una carrera en la que solo pueden ganar las empresas.

CAPÍTULO 10
LAS REGLAS DEL JUEGO: EL LIBRE COMERCIO

> La grandeza es la condición de los Estados Unidos [...] porque desde la Segunda Guerra Mundial, la función del gobierno nacional —para cumplir, supuestamente, la voluntad del pueblo—ha sido promoverla y fomentarla.
>
> KIRKPATRICK SALE (1992), ***Human Scale***[271]

Prácticamente todos los países están conformando sus economías para que encajen en la escala en la que operan las corporaciones transnacionales. En esta reconfiguración, las subvenciones ocultas han permitido que las grandes empresas incrementen exponencialmente su poder económico. Países enteros se encuentran ahora con que dependen de las mismas empresas a las que tanto apoyo prodigaron para promover su crecimiento.

Para ello, sin embargo, no solo se realizaron inversiones en infraestructuras industriales: también se reformularon leyes societarias, normas y reglamentos para que las colonizaciones corporativas tuvieran una respuesta y una entrada fácil en los nuevos nichos de mercado. Incluso un emprendimiento tan monumental como lo fue la unificación de Europa, que implicó cambios fundamentales en políticas monetarias y fiscales, regímenes aduaneros y procesos democráticos, fue diseñado en gran medida por el mundo corporativo y su ***lobby***, la ERT[272].

Por desgracia, se ha naturalizado tanto la amalgama que forman los gobiernos con los intereses corporativos, que en la opinión pública no se vio el rol de la ERT como el equivalente a un golpe de Estado empresarial, sino como el ejercicio de los derechos legítimos de la gran empresa. Hoy en día se asume con tal normalidad que las grandes empresas son instituciones con capacidad de gobierno, que un ***think tank*** británico podría hacer una propuesta seria de ***privatizar*** países africanos enteros, confiriendo a las corporaciones la responsabilidad de administrarlos a cambio de pactar con ellos un rendimiento sobre las ganancias[273].

Ya en 1944, en la Conferencia de Bretton Woods, tuvo lugar una

importante fusión de los objetivos corporativos con las prioridades gubernamentales del norte. Los acuerdos suscritos en ese encuentro fueron el origen del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), instituciones que desde entonces dirigen la economía global. Las funciones principales de estas agencias han consistido en estimular sistemáticamente el comercio internacional y fomentar el ***desarrollo*** del Tercer Mundo copiando el modelo industrial-consumista. Ambos objetivos garantizan la disponibilidad de los mercados y recursos necesarios para el crecimiento industrial ininterrumpido. Las instituciones de Bretton Woods, en sus más de 50 años de existencia, han empujado prácticamente a todos los países a aumentar el comercio, ampliando así el poder y el tamaño de los propios organismos de comercio, es decir, de las corporaciones transnacionales.

Más recientemente, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT y el Tratado de Maastricht han reforzado esta alianza entre los gobiernos y el poder empresarial. Sus objetivos —la expansión económica lograda a través de un incremento del comercio— siguen siendo básicamente los mismos. Pero ahora, a merced de ellos, se están eliminando de forma sistemática prácticamente todas las barreras al comercio, lo cual proporciona a las corporaciones acceso a mercados mayores y a aún más recursos del planeta. Y todo ello, con una interferencia mínima de los gobiernos o de los poderes públicos. Los imperativos del crecimiento y de la expansión del mercado se han institucionalizado en forma de objetivos fundamentales de las políticas gubernamentales.

Un añadido reciente al marco establecido en Bretton Woods es la Organización Mundial del Comercio (OMC), que ahora constituye un polo de poder corporativo. A través de la OMC se pueden suprimir las decisiones de los gobiernos que restringen las actividades empresariales, gracias a un panel de ***expertos en comercio*** que no ha sido elegido en las urnas, sino que ha surgido principalmente del mundo corporativo, y que determina si las leyes significan o no una ***barrera para el comercio***. Ni los representantes sindicales ni las organizaciones de consumidores, de defensores del medioambiente o de poblaciones indígenas tienen la oportunidad de presentar sus puntos de vista. Las reuniones no son abiertas al público y sus

documentos se mantienen en secreto[274].

La siguiente fase del proceso de globalización económica es el AMI, el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones, que pretende abrir todos los sectores de las economías nacionales que aún no se habían abierto a las empresas multinacionales. Este acuerdo se está negociando actualmente en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que representa a los países industrializados más ricos. Si se convierte en ley, el AMI obligará a los gobiernos a tratar a los inversores extranjeros en igualdad de condiciones que a las empresas locales, garantizando con ello que ningún país podrá beneficiar a las empresas locales por encima de corporaciones que tienen sus sedes en otros países. Además, es probable que este acuerdo también prohíba los ***requisitos*** de desempeño como, por ejemplo, leyes que exigen a las empresas que contraten a personas que vivan en los entornos locales de sus instalaciones o que paguen salarios aceptables. El AMI garantiza la movilidad del capital, permitiéndole fluir sin trabas allá donde pueda obtener el mayor rendimiento[275].

Los recientes colapsos económicos acontecidos en Asia, Rusia y Latinoamérica son la consecuencia directa de esta hipermovilidad del capital. Pero los arquitectos de la economía global continúan empujando en la misma dirección, usando las instituciones supranacionales, como el Fondo Monetario Internacional, para pasar por encima de los esfuerzos que hacen los países por aislar sus divisas de las presiones globales. Según un comunicado del FMI de 1998, su junta de gobernadores cree que "es hora de añadir una nueva sección al Acuerdo de Bretton Woods, convirtiendo la liberalización de los movimientos de capital en uno de los objetivos del Fondo, ampliando para ello su jurisdicción en la medida de lo necesario"[276].

Estas instituciones (y el FMI y el AMI en particular) tienen la clara finalidad de suprimir la capacidad de las personas para que definan sus necesidades locales y administren sus comunidades como mejor les convenga. Una vez que han iniciado su andadura, las leyes locales y nacionales estarán cada vez más al servicio de las necesidades del comercio internacional. Las ***normas de comportamiento corporativo*** serán las que gobiernen el planeta entero.

DEPENDIENDO DE LAS CORPORACIONES

Durante muchos años, los gobiernos han actuado guiados por el convencimiento de que la vitalidad económica depende del crecimiento de la industria a gran escala. A pesar de que esta creencia adquirió su forma más drástica en el mundo comunista —en el que el Estado controlaba y apoyaba prácticamente a todas las industrias—, los países de ***libre mercado*** se han ido convenciendo igualmente de la importancia de apoyar a la industria, aunque las mismas empresas estuviesen mayoritariamente en manos privadas. Como indica Robert Reich, "a cambio de la prosperidad, la sociedad estadounidense aceptó la legitimidad y permanencia de la esencia de la corporación estadounidense. [...] Los funcionarios del gobierno asumieron la rentabilidad ininterrumpida de [dichas] corporaciones como una de sus principales obligaciones"[277].

Muchos países fuera del mundo comunista formalizaron este matrimonio entre el gobierno y la industria a través de la propiedad de sectores clave para el desarrollo industrial: la energía, el transporte, las comunicaciones y la alta tecnología. Hace tiempo que Italia impulsa sus ***holdings*** nacionales, como el IRI (Instituto para la Reconstrucción Industrial), fundado por Mussolini para estimular el crecimiento industrial. Entre sus varios centenares de empresas se cuentan el gigante de las telecomunicaciones STET y la aerolínea nacional, Alitalia. Las transferencias directas de capital que hace el gobierno a estas empresas suman un total de 17.000 millones de libras esterlinas solo en la década de los años 80, aunque muchas de ellas ahora se encuentran en proceso de privatización[278]. Francia creó decenas de empresas de las que se ha deshecho solo en los últimos años —desde la fabricante de automóviles, Renault, la petrolera Elf Aquitaine, hasta la química Rhône-Poulenc y la tabacalera Seita, que fabrica los cigarrillos Gauloise[279]. El grupo Bull, el tercer fabricante de ordenadores de Europa, estuvo participado por el gobierno francés desde 1975 y recibió recientemente una inversión adicional de 2.100 millones de dólares al mismo tiempo que se preparaba para su privatización[280]. Solo en los últimos años el Reino Unido vendió las participaciones que tenía en compañías como British Telecommunications y British Airways, a veces a empresas privadas por solo una porción del coste que supuso desarrollarlas.

A pesar de que estas compañías no están participadas total o parcialmente por el Estado, hace tiempo que se ha aceptado la intervención gubernamental

a favor de las industrias de gran escala, si bien este apoyo es contrario a lo que se supone que constituyen las normas del juego de la libre empresa. John Kenneth Galbraith señaló esta realidad hace un cuarto de siglo:

> En la imagen tradicional de la corporación, existe una línea conceptualmente nítida e incluso inmutable que separa a la corporación del Estado. Está el gobierno por un lado, por otro está la empresa privada, y no se llegan a encontrar. […] Solo quien tenga un instinto de incomodidad puede sugerir que empresas como Lockheed o General Dynamics, que hacen la mayor parte de sus negocios con el gobierno, obtienen su capital circulante de este y que consigue que el gobierno socialice sus sobrecostes, […] no son otra cosa que la más pura manifestación de la empresa privada. Y si esto ocurre con Lockheed, por supuesto que no surgirá la misma pregunta con respecto a American Telephone & Telegraph o General Electric[281].

El argumento de Galbraith se puede aplicar a otros muchos casos, como, por ejemplo:

- Alemania apoya regularmente a sus mayores industrias a través de subsidios directos e incentivos fiscales. Según un cargo del gobierno, para Alemania, Volkswagen es "lo que la tarta de manzana a los estadounidenses". Así, Volkswagen recibe un trato especialmente generoso, como lo fue la reciente subvención de 62 millones de dólares que le concedió el estado de Sajonia[282].
- Airbus, el segundo fabricante mundial de aviones, es un consorcio europeo participado por British Aerospace, Daimler-Benz (Alemania), Aerospatiale (Francia) y CASA (España). La empresa no paga impuestos y se calcula que ha recibido 20.000 millones de dólares en subvenciones gubernamentales desde 1970[283].
- En Francia, el gobierno rescató al mayor banco del país, Credit Lyonnais, tras una serie de préstamos fallidos (incluida una inversión en el túnel del Canal de la Mancha) que amenazaban con su insolvencia. La transferencia más reciente de fondos provenientes de los contribuyentes incrementa la ayuda estatal hasta un total de 7 millones de libras esterlinas[284].
- En conjunto, los países que componen la Unión Europea gastan todos los años ingentes sumas de dinero para sostener varios sectores de la economía industrial. Por ejemplo, a principios de los años noventa, los países de la Unión aportaban anualmente unos 43.000 millones de ecus en ayudas públicas para el sector

manufacturero[285].

- Japón es un país famoso por su ***política industrial***, una forma de capitalismo apoyado por el Estado en la que el gobierno y el sector industrial coordinan estrechamente sus esfuerzos. Se ha mencionado una "relación cercana, compleja y productiva entre el gobierno y las empresas", similar a la de Japón, como la razón de la rápida expansión que experimentaron las llamadas ***economías tigre*** de Asia: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong[286].
- En los Estados Unidos, las empresas más pequeñas se ven en la disyuntiva de nadar o hundirse, mientras que a las más grandes el gobierno las rescata con frecuencia de las aguas turbulentas: por ejemplo, la Chrysler Corporation pudo evitar la bancarrota en 1979 gracias a préstamos garantizados por el gobierno por valor de 1.200 millones de dólares[287]. Además, el gobierno de los Estados Unidos también tiene una serie de programas cuyo fin es ayudar a las corporaciones que operan en el comercio y en las inversiones internacionales. Uno de ellos es el Market Access Programme (Programa de Acceso al Mercado), que proporciona anualmente unos 100 millones de dólares a empresas como Sunkist, Miller Beer, Campbell's Soup, McDonald's y M&M Mars para que publiciten sus productos en el extranjero. Mientras, la Overseas Private Investing Corporation (OPIC) concede préstamos, garantías crediticias y seguros de riesgos a empresas e individuos que invierten en los llamados ***mercados emergentes***, además de estar protegiendo 3.200 millones de dólares de inversiones especulativas en Asia, Latinoamérica, Rusia y otras regiones. Si estas inversiones fracasan, los inversores no tienen de qué preocuparse: los contribuyentes estadounidenses les reembolsarán la inversión[288]. En general, las leyes fiscales de los Estados Unidos benefician a las grandes corporaciones: las deducciones por programas de I+D, así como programas del tipo de Foreign Sales Corporate Tax Credit (Créditos Fiscales Corporativos a las Ventas en el Extranjero), permitieron al gigante aeronáutico Boeing esquivar el pago de impuestos federales en 1995. En lugar de ello, la empresa recibió una devolución de 33 millones de dólares[18]. Durante el periodo actual de siete años, se

> calcula que las exenciones tributarias de las empresas multinacionales alcanzarán los 95.000 millones de dólares; otros 7.000 millones de exenciones serán para los bancos y otras instituciones financieras, mientras que las aseguradoras se beneficiarán de 204.000 millones en exenciones[289].

Los organismos supranacionales también apoyan y subvencionan esta gran escala. Por ejemplo, la financiación del Banco Mundial está sistemáticamente sesgada a favor de grandes proyectos. Y a medida que la economía global crece como un castillo de naipes, el Fondo Monetario Internacional está a su lado para apuntalarla cuando se pone a temblar. Por ello, cuando en 1998 se juntaron el libre comercio, la ***liberalización*** del mercado y la alta tecnología en una serie de crisis económicas que engulleron rápidamente a Tailandia, Corea, Indonesia y Rusia (y que azotó los mercados bursátiles de todo el mundo), se enviaron miles de millones de dólares de fondos del FMI para tapar el agujero. Estos fondos provienen de las arcas de los gobiernos nacionales y, por lo tanto, de los bolsillos de los contribuyentes. Entre las entidades rescatadas se cuentan bancos, corporaciones y especuladores de los mercados internacionales.

PASTOS MÁS VERDES

Las corporaciones han ido engordando gracias al apoyo de los gobiernos, pero la forma empresarial no entiende de lealtades. Gracias a las normas del comercio las empresas han podido trasladar la producción de un país a otro a su voluntad, así que las corporaciones ya no son nacionales en ningún sentido. Al contrario, vagan por el mundo buscando regímenes de salarios bajos, normas ambientales laxas e incluso subvenciones más cuantiosas. Según Dave Phillips, del Earth Island Institute, la industria conservera de atún de Estados Unidos redujo sus costes laborales en más de la mitad al trasladarse de California a Puerto Rico, donde conseguía mano de obra por siete dólares por hora. Puerto Rico fue abandonado a su vez por la Samoa estadounidense, donde el salario era de 3,50 dólares. Desde allí las empresas se trasladaron a Ecuador, donde a los trabajadores y trabajadoras se les pagaba solo un dólar por hora, y luego a Tailandia, donde los salarios solo

llegaban a la mitad con respecto al anterior. Algunas empresas ya se están dirigiendo a Indonesia para reducir aún más los costes laborales[290].

La carrera a la baja que provocan las normas del libre comercio ofrece muchas más ventajas a las empresas grandes que a las pequeñas y más asentadas en sus entornos, como explica David Korten:

> Cuanto más capaz es una empresa de trasladar libremente sus bienes, capital, tecnología y personal entre diferentes localidades en busca de esa ventaja, mayor es la presión competitiva que se da en dichas localidades para subvencionar a los inversores, mediante la absorción de sus costes sociales, medioambientales y otros costes de producción. Cuanto mayores y más abiertos sean los mercados, mayores serán las oportunidades de beneficio para las empresas que son lo suficientemente grandes y ágiles [...] y mayor será su ventaja competitiva con respecto a las empresas locales más pequeñas que se quedan asentadas en una comunidad concreta, siguiendo sus normas particulares[291].

Si bien los subsidios masivos se ofrecen con la esperanza de disuadir a las grandes empresas multinacionales de su intención de trasladarse a otros países, en ningún país del mundo los gobiernos ofrecen un apoyo similar a pequeños comercios, pequeñas explotaciones agrícolas o productores locales, a pesar de que este tipo de negocios generan más puestos de trabajo por unidad de producción que las grandes corporaciones. Al mismo tiempo, los subsidios y exenciones fiscales concedidas a las grandes empresas aumentan la carga impositiva a la que tienen que hacer frente todos los demás. Según Richard Barnet, del Institute for Policy Studies, las multinacionales que operaban en los Estados Unidos en los años cincuenta aportaban un 23 por ciento de toda la recaudación impositiva federal; en 1991, la parte que pagaban las corporaciones había caído a un 9,2 por ciento[292]. De manera similar, el porcentaje de la recaudación de impuestos locales sobre la propiedad que pagaban las corporaciones cayó de un 45 por ciento en 1957 a un 16 por ciento en 1987[293]. En ambos casos, la diferencia fue cubierta por las aportaciones de particulares, explotaciones agrícolas familiares y pequeñas empresas.

Un reciente estudio de la ONU demostró que al menos 59 de los 83 países encuestados ofrecían alguna forma de incentivo a las grandes empresas transnacionales[294]. Sería imposible elaborar una lista exhaustiva de esos incentivos, pero algunos ejemplos dan cuenta de esta tendencia:

- Siguiendo aparentemente la máxima de que lo que es bueno para los fabricantes de coches es bueno para el país, los gobiernos parecen

estar reservando las mayores subvenciones a las fábricas de automóviles. Portugal invirtió más de 483 millones de dólares en atraer a una fábrica gestionada conjuntamente por Volkswagen y Ford. La planta solo incorporó a 1.900 nuevos empleados y empleadas, con un coste público de 245.000 dólares por puesto de trabajo. Mazda recibió incentivos por valor de 48,5 millones de dólares por parte del estado de Michigan para la apertura de una nueva planta, y Mercedes-Benz obtuvo 250 millones de Alabama por instalar una planta en ese estado (lo que supuso un coste de 166.000 dólares por cada puesto de trabajo que se creó). A BMW se le concedió un conjunto de subvenciones por valor de entre 45 y 50 millones de libras esterlinas de los gobiernos nacional y regional por construir una nueva planta de fabricación en Gran Bretaña pero, como uno de los planes de la empresa era cerrar una fábrica ya existente cerca de Birmingham, no hubo creación neta de puestos de trabajo. A BMW le había ido aún mejor unos años antes en Estados Unidos, cuando el estado de South Carolina le ofreció subsidios por un total de 130 millones de dólares por instalar una planta en su territorio[295].

- La empresa electrónica japonesa JVC obtuvo cuantiosos subsidios locales para iniciar sus operaciones en Nancy (Francia) en 1995. En 1996, la empresa recogió sus equipos y trasladó todo a Escocia, donde los costes laborales eran más bajos. Y recibió una subvención de 300.000 libras esterlinas de la Unión Europea por el traslado[296].
- Los gobiernos locales de un mismo país a menudo compiten entre sí para conseguir el favor de las corporaciones. En el Reino Unido, tanto Escocia como Gales trataron de convencer al gigante electrónico coreano LG para que construyese una fábrica de productos electrónicos. Según parece, ganó Gales, gracias a subsidios por valor de 150 millones de libras[297].
- Las infames maquiladoras de la parte mexicana, en la frontera con los Estados Unidos, demuestran que los desembolsos financieros directos no siempre son necesarios para atraer a las corporaciones. El mayor atractivo en este caso han sido los salarios para la manufactura, que suponen una décima parte de lo que se paga en

los Estados Unidos, así como las restricciones de los derechos laborales y de la actividad sindical, el laxo cumplimiento de las normas medioambientales y la exención de impuestos inmobiliarios. En 1993 se habían construido unas 2.200 fábricas por parte de General Electric (GE), General Motors, Radio Corporation of America (RCA), Westinghouse, Honeywell y otros cientos de empresas[298].

ABRIENDO MERCADOS

Las normas del libre comercio no solo permiten a las corporaciones ubicar sus instalaciones de producción en cualquier lugar que les ofrezca la mayor ventaja, sino que también les facilitan la comercialización de sus productos en cualquier lugar del mundo. En aras de "eliminar las barreras al comercio", por ejemplo, los cargos del gobierno de los Estados Unidos llevan trabajando activamente durante más de una década para abrir los mercados asiáticos en beneficio de las empresas tabacaleras estadounidenses (a pesar de que muchos de esos mismos cargos han apoyado religiosamente las campañas nacionales antitabaco).

Estos esfuerzos cosecharon grandes éxitos: en el transcurso de un año desde la forzada apertura del mercado japonés, los cigarrillos se convirtieron en el segundo producto más publicitado en la televisión de Tokio. Corea del Sur también había cerrado su mercado a las importaciones de productos del tabaco y había prohibido por ley la publicidad de cigarrillos. Pero las reclamaciones del ***libre mercado*** obligaron a su apertura, revirtiendo también la prohibición de la publicidad. En Taiwán, no solo se abrió el mercado al tabaco de importación, sino que se saboteó, con amenazas de sanciones comerciales, una propuesta de ley que prohibiría las máquinas expendedoras de tabaco, restringiría las zonas públicas para fumadores, prohibiría la publicidad del tabaco y financiaría una campaña antitabaco. Se emprendieron esfuerzos similares para forzar la apertura de mercados en Tailandia y China. En 1991, según un instituto de investigación con sede en Boston, las ventas de cigarrillos estadounidenses eran un 600 por ciento mayores en esos países gracias a la intervención del gobierno de los Estados Unidos en nombre del ***libre comercio***[299].

Las corporaciones y sus gobiernos patrocinadores cuentan con la OMC como un foro abierto que escucha sus objeciones a las leyes de otros países, y no han dudado en emplearlo como tal. Mientras que el GATT atendió menos de 200 reclamaciones comerciales en el transcurso de medio siglo, la OMC solo en sus primeros 18 meses de vida respondió a 50[300]. En su primera resolución se determinó que la ley estadounidense de Aire Limpio (Clean Air Act) discriminaba a las refinadoras de petróleo extranjeras. De modo que los Estados Unidos se vieron obligados a cambiar la ley bajo amenaza de sanciones[301].

El dogma del libre mercado amenaza no solo las leyes ambientales, las relativas a la seguridad alimentaria y al empleo; la OMC también será utilizada para garantizar que los países no se desvían de la senda industrial-consumista. Por eso los Estados Unidos y la Unión Europea amenazaron con llevar a Corea del Sur ante la OMC por su apoyo a una campaña de austeridad en el consumo. Los Estados Unidos y la Unión Europea argumentaron que los intentos de limitar el consumo de artículos de lujo podrían reducir las adquisiciones de artículos de importación, constituyendo una limitación para el comercio[302]. Probablemente la OMC también será usada para asegurar que los gobiernos del Tercer Mundo no tengan poder alguno para impedir que sus culturas sean bombardeadas por películas, programas de televisión y otros productos mediáticos cargados de mensajes occidentales y de consumo urbano.

Como, al igual que Coca-Cola, las mayores empresas del mundo necesitan que "resulte imposible que los miles de millones de habitantes del planeta escapen" a sus productos, las leyes nacionales e internacionales se han convertido en herramientas indispensables.

LA *REGULACIÓN* DE LAS CORPORACIONES

Los recientes acuerdos de libre comercio son probablemente los ejemplos más significativos de la forma en que las leyes nacionales e internacionales han sido reformuladas para servir a los intereses de las corporaciones transnacionales. No cabe duda de que uno de los cambios positivos más relevantes en las políticas públicas consistiría en renegociar esos acuerdos, pero esta vez poniendo en primer plano los intereses de las personas y el

medioambiente (y no los de las corporaciones).

Muchos activistas, desde el nivel local hasta el internacional, a pesar de que son conscientes de los fines empresariales que subyacen a estos acuerdos de comercio, emplean estrategias que pocas veces consiguen centrarse en un cambio de rumbo fundamental. En lugar de ello, pretenden que se ***regule*** el comportamiento corporativo, incluso al mismo tiempo que se garantiza a las empresas el poder ampliado que les confiere el sistema económico de integración global. Por desgracia, lo que se consigue con este enfoque es contribuir a fomentar la hoja de ruta corporativa: es un enfoque que hipnotiza a las personas en una creencia de que no pueden hacer nada ante la ***inevitable*** tendencia que conduce a la hegemonía corporativa y que les promete falsamente que, a pesar de todo, se protegerán las comunidades y el medioambiente.

Esto fue lo que ocurrió con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Si lo observamos con una perspectiva general, sus objetivos consistían en atraer a más habitantes de Norteamérica al modelo industrial-consumista, ampliando los mercados de las empresas de la suficiente dimensión como para operar en el comercio internacional. No obstante, muchas organizaciones ambientalistas apoyaron el tratado una vez que se añadieron unos acuerdos paralelos sobre el seguimiento y regulación de las prácticas ambientales de las empresas.

Al contrario que los grupos de activistas ambientales que apoyaron el TLCAN, el director ejecutivo de Campbell Soup Company (al que habíamos dejado temblando de emoción empresarial en un capítulo anterior) sabía exactamente qué significaba este tratado de comercio:

> En México hemos ampliado significativamente nuestras oportunidades de negocio con la aprobación del TLCAN. Ahora que tenemos más abiertas aún las puertas del comercio internacional, los 85 millones de habitantes de México nos están haciendo señas desde un mercado muy atractivo, en el que se consumen unos 9.000 millones de raciones de sopa cada año. […] Los consumidores de México también están mostrando una preferencia por nuestras prácticas variedades de sopa deshidratada para sustituir a la sopa casera tradicional[303].

El cambio de "sopa casera tradicional" a las "prácticas variedades de sopa deshidratada" de Campbell dice mucho sobre los efectos más profundos del TLCAN. El hecho de que las instalaciones de Campbell en los Estados Unidos, Canadá o México suscriban las diversas normas ambientales, o no, significan una consecuencia minúscula en comparación con el impacto

ambiental que generan 85 millones de personas uniéndose al estilo de consumo estadounidense. Como señaló Alan Thein Durning:

> Los ciudadanos de los países [industriales] consumen normalmente 10 veces más energía que los de los países en desarrollo, así como 10 veces más madera, 13 veces más hierro y acero, 14 veces más papel, 18 veces más productos químicos sintéticos y 19 veces más aluminio. Las sociedades de consumo se llevan la mejor parte de la producción mundial de la minería, de la tala comercial, de refinerías de petróleo, de fundiciones de metal, de fábricas de papel y de otras instalaciones industriales de alto impacto. A su vez, estas empresas causan una proporción desmesurada del agotamiento de los recursos, de contaminación ambiental y de la degradación de los hábitats que los humanos han provocado en todo el planeta. Un mundo lleno de sociedades de consumo es ecológicamente imposible[304].

Los acuerdos paralelos del TLCAN no abordan el impacto sistémico del tratado, del mismo modo que recoger la basura que queda a los bordes de las carreteras no soluciona el impacto sistémico que generan los coches. Pero estos acuerdos paralelos embaucaron a muchas organizaciones ambientalistas para que prestasen su apoyo al TLCAN y su sello de aprobación contribuyó a allanar el terreno para que fuese ratificado.

Las grandes empresas han logrado, tras décadas de esfuerzos, reformular las reglas del comercio en su propio beneficio. En lugar de aceptar la premisa de la globalización económica y de trabajar para mitigar sus peores consecuencias —a través de programas que retengan a trabajadoras y trabajadores desplazados, mediante acuerdos paralelos en materia de medioambiente o mediante supervisión externa de las condiciones que se encuentran en las fábricas transnacionales—, es hora de reformular esas reglas. Esta vez deberían ser redactadas en beneficio de las personas y sus diversas culturas, y por el bien del propio planeta.

CAPÍTULO 11
MUCHAS REGULACIONES Y POCOS EFECTOS

> La mayoría nos quedamos mirando ociosamente cómo los ecosistemas del planeta son destruidos por un desarrollo innecesario y por productos superfluos, cómo las especies son manipuladas genéticamente, envenenadas y desplazadas, cómo la gran mayoría de los habitantes del planeta se ven desarraigados, empobrecidos y esclavizados. La mayoría nos quedamos soñando ociosamente con nuevas regulaciones que nunca han funcionado y que nunca podrían funcionar.
>
> PETER MONTAGUE[305]

Al establecer el marco para el sistema que se ha convertido en una economía mundial dominada por las corporaciones, el acuerdo de Bretton Woods y los tratados posteriores están sesgados claramente a favor de la economía global y de gran escala. Pero ¿qué ocurre con otras reglas del juego como, por ejemplo, las regulaciones cuyo objetivo expreso es proteger la salud humana y el medioambiente? Ahora que los objetivos de prácticamente todos los gobiernos nacionales están encajando a la perfección con los planes corporativos, no sorprende que la mayoría de las normas gubernamentales hagan más bien poco por limitar las actividades de las grandes empresas. De hecho, muchas de esas normas contribuyen sistemáticamente a sostener todo lo que sea global y de gran escala, a expensas de las economías locales y de pequeño tamaño.

Consideradas en su conjunto, en general las normativas ambientales han resultado ser ineficaces. En 1995, el Center for Economic and Security Alternatives de Washington D.C. realizó un estudio para medir los cambios en la salud ambiental de nueve países industrializados. Como resultado, en el Índice de Tendencias Ambientales se combinan 12 indicadores de calidad ambiental para formar un solo índice numérico, que muestra que, a pesar de que los nueve países estudiados llevan un cuarto de siglo aplicando regulaciones, la salud ambiental se ha deteriorado en todos ellos[306] (tabla 2).

TABLA 2

CLASIFICACIÓN DE PAÍSES DE MENOR A MAYOR DEGRADACIÓN AMBIENTAL (1970-1995)

Dinamarca	**10,6 %**
Países Bajos	**11,4 %**
Gran Bretaña	**14,3 %**
Suecia	**15,5 %**
Alemania Occidental	**16,5 %**
Japón	**19,4 %**
Estados Unidos	**22,1 %**
Canadá	**38,1 %**
Francia	**41,2 %**
Fuente: Alparovitz, Gar et. al. (1995): Índice de tendencias ambientales, Nacional Center For Economic and Security Alternatives, Washington D.C., p. 2; citado en Rachel's Environment & Health Weekly, nº 613, 27/8/1998.	

A pesar de este lúgubre registro, muchas personas aún confían en esas normativas ambientales. Suelen señalar la diferencia entre gran parte del mundo industrializado, en el que las regulaciones son comparativamente más estrictas y el medioambiente, bastante limpio, y el Tercer Mundo, en el que las normas son más débiles y donde normalmente el medioambiente está muy contaminado.

Incluso si se diera un progreso real para lograr un medioambiente sano en el norte, este tipo de comparaciones deja de lado el hecho de que el consumo del norte perjudica a los ecosistemas que se encuentran a miles de millas de distancia, en países más pobres. Ahora que las normas del libre mercado proporcionan una amplia libertad a las empresas para que establezcan la producción en cualquier lugar que les convenga, las normativas más estrictas del norte han llevado a las industrias altamente contaminantes a trasladarse a países del sur, fuera del alcance de los preocupados ciudadanos del norte y de sus agencias reguladoras. Igualmente, gran parte de los alimentos consumidos en los países del norte provienen del Tercer Mundo, donde la aplicación de la agricultura de monocultivo con un intenso uso de productos químicos provoca la degradación de los suelos y el envenenamiento con

pesticidas de las personas que trabajan en el campo. Por eso, las consecuencias de buena parte del consumo del norte se perciben en el sur, en países en los que los gobiernos sacrifican con demasiada frecuencia la salud ambiental a cambio de inversiones extranjeras. Por ejemplo, el gobierno de Filipinas publicó un anuncio en ***Fortune magazine*** para pregonar lo lejos que estaba dispuesto a llegar con tal de adaptarse a las empresas del norte: "A fin de atraer a empresas como la suya […] hemos derribado montañas, hemos arrasado selvas, hemos desecado marismas, hemos desplazado pueblos… todo esto, para facilitar sus negocios y los de su empresa"[307].

Este tipo de prácticas no solo ocasionan un daño ambiental irreparable, sino que también pueden impedir la supervivencia de poblaciones indígenas, cuyos medios de vida dependen de que los ecosistemas se mantengan intactos. Por eso, al mismo tiempo que muchos estadounidenses celebran que se regule el uso de coches, camiones y refinerías de petróleo —con normas que, por otro lado, han mejorado solo marginalmente la calidad del aire en el país—, la cultura del automóvil tiene un peso tremendo en comunidades de países distantes, en las que no se usan esos vehículos. Por ejemplo, en el noreste de Colombia toda la tribu U'wa amenazó con un suicidio colectivo si Occidental Petroleum obtenía permisos de exploración de petróleo en sus tierras[308]. Su sufrimiento es prácticamente invisible y los estándares de calidad del aire del norte no ayudarán a aliviarlo.

Quienes confían en el régimen regulador del norte afirman que, si se permite que el desarrollo avance sin impedimentos en el Tercer Mundo, estos países llegarán a contar con los recursos necesarios para dictar y cumplir estándares ambientales tan estrictos como los del norte, aunque la situación empeore a corto plazo y destruya a unas pocas culturas que han tenido mala suerte, como es el caso de los U'wa. Pero ni siquiera las normas más estrictas en materia medioambiental pueden compensar el impacto general que ocasiona la industrialización del Tercer Mundo. Basta considerar una pequeña parte de ese impacto, obtenida del informe "State of the World 1997":

En China, la producción nacional de coches se ha incrementado en un 15 por ciento anual. El gobierno prevé aumentar la fabricación de automóviles, pasando de 1.400.000 unidades obtenidas en 1994 a 3.000.000 en el año 2000. En Vietnam, las cuotas de importación de coches se triplicaron en 1996 y se estima que las ventas de vehículos de cuatro ruedas se multiplicarán por seis entre 1995 y 2000. También se están disparando las ventas y los registros de automóviles en India, Indonesia, Malasia y

Tailandia. En el continente asiático, el cambio hacia los sistemas de transporte que priorizan los coches privados está en pleno apogeo[309].

Huelga decir que este cambio está siendo fomentado —directa e indirectamente— por las políticas gubernamentales y las subvenciones públicas. Quizá en algún momento de las próximas décadas, cuando exista una proporción suficiente de personas que ahora se desplazan en bicicleta y que para entonces habrán pasado a ser propietarias de vehículos deportivos utilitarios y monovolúmenes, en esos países se introducirán ***rigurosas*** normativas destinadas a mitigar una pequeña parte del daño ambiental provocado. Entonces, las corporaciones, los gobiernos, el Banco Mundial, la OMC y otros actores del sistema industrial-consumista estarán ocupados en la expansión del mercado de coches en cualquier otra parte del mundo (quizá en África) para cubrir sus necesidades de crecimiento.

Incluso si tenemos en cuenta las regulaciones más estrictas posibles, la idea de que la industrialización es buena para el medioambiente precisa de un elevado nivel de ilusionismo mental. Además, se requieren otros trucos mentales para obviar la pregunta de si el planeta cuenta con suficientes recursos como para que el Tercer Mundo se desarrolle principalmente en los términos industrial-consumistas.

MITOS DE LA REGULACIÓN

En los países más industrializados se han creado enormes burocracias para supervisar y proteger el medioambiente y el suministro de alimentos. Por ejemplo, en los Estados Unidos, la existencia de la Food and Drug Admnistration (FDA), que cuenta con un presupuesto anual superior a 1.000 millones de dólares, y la Environmental Protection Agency (EPA), con un presupuesto de más de 6.000 millones, es motivo suficiente para que la mayoría de los estadounidenses crea que su salud y la del medioambiente del país están a salvo. Pero, dada la escala a la que la industria está manipulando la naturaleza, las normativas actuales no son adecuadas para cumplir la tarea prevista.

Peter Montague, de la Environmental Research Foundation, ha analizado el sistema que regula los productos químicos tóxicos en Estados Unidos. Sus hallazgos deberían sacudir las conciencias más patrioteras del país:

actualmente hay unos 70.000 químicos en uso en los Estados Unidos y cada año, gracias a la tecnología se incorporan a los mercados, unos 1.000 nuevos. Si bien la mayor parte de la gente cree que todos ellos han pasado por un control gubernamental para garantizar su seguridad, la agencia encargada de ello —el Programa Nacional de Toxicología (National Toxicology Program o NTP)— solo tiene capacidad para testar 25 nuevos productos químicos al año. Y, aun así, solo puede comprobar su carcinogenicidad, por lo que no se analizan los posibles efectos en el sistema inmune, las funciones reproductivas y los órganos principales. Es más, estos químicos han sido testados aisladamente, a pesar de que se ha comprobado que algunas combinaciones de solo dos o tres pesticidas comunes causan hasta 1.600 veces más daño a la salud humana que cualquier pesticida usado individualmente[310].

Conociendo sus limitaciones, no es sorprendente que la NTP solo haya retirado nueve productos químicos del mercado en 21 años. Lo que ocurre es que ni la NTP ni ninguna otra agencia tiene capacidad para evaluar al completo los riesgos de 1.000 nuevos químicos por año. En un estudio publicado en la revista ***Science*** se muestra que testar 1.000 químicos tóxicos en combinaciones únicas de tres requeriría unos 166 millones de experimentos. Aunque se invirtiera una hora a cada experimento y hubiese 100 laboratorios funcionando 24 horas al día, durante todos los días de la semana, completar el proceso llevaría 180 años[311]. Al ritmo actual del ***progreso*** industrial, para entonces ya se habrían introducido otros 180.000 químicos nuevos en el mercado.

La idea de que el gobierno hace una regulación efectiva de la industria química es, a todas luces, un mito. De hecho, la mayoría de las corporaciones que introducen nuevos químicos en el mercado se ***autorregulan*** en Estados Unidos. La EPA les exige informar de cualquier dato que indique que sus químicos "representan un riesgo relevante para la salud humana o ambiental". Aunque se evalúan sanciones en caso de incumplimiento, las grandes empresas no respetan las leyes y el gobierno tampoco tiene la capacidad de obligarlas a que lo hagan. Montague indica que cuando la Chemical Manufacturers Association negoció una "amnistía" que permitiese a las empresas entregar datos que antes habían retenido, "más de 120 empresas enviaron a la EPA 11.000 estudios o informes sobre efectos

perjudiciales para la salud que presentaban los productos químicos disponibles en el mercado, efectos que nunca habían sido reseñados en la literatura científica. Solo la empresa DuPont presentó 1.380 estudios; Ciba-Geigy, 580; Shell Oil, 351; Hoechst Celanese, 200. Es evidente que cualquier persona que paga sus impuestos o cualquier ciudadano que espera que su gobierno lo proteja de los productos químicos tóxicos se deprimiría si conociera estos datos"[312].

Aunque las puertas giratorias entre la industria y los organismos reguladores ponen en cuestión la validez de numerosas decisiones normativas, en este caso la simple mala administración de la EPA no constituye una razón de peso para justificar sus carencias: "La EPA [...] es impotente ante las corporaciones químicas, que cuentan con plantillas de personal mayores que la de la agencia, con presupuestos mucho más elevados y con muchos, muchísimos más abogados que los que jamás tendrá la EPA"[313].

Aquí tenemos otro absurdo de las políticas públicas actuales: a pesar de que las corporaciones superan en riqueza y poder a los gobiernos, estos continúan sosteniendo el crecimiento corporativo. Y al mismo tiempo que gastan miles de millones de dólares en regular los productos elaborados en laboratorios empresariales, otros miles de millones de los fondos gubernamentales sirven para ayudar a las corporaciones a desarrollar nuevos productos. El público, que paga en ambos casos, luego debe sufrir también las consecuencias en la salud y el medioambiente.

La biotecnología, no cabe duda, también originará mayores y nuevas oportunidades para que se creen mecanismos de regulación pagados con fondos públicos. Tras muchos años de recibir apoyo gubernamental en todo el mundo, la ingeniería genética alcanzó un nuevo hito con la clonación del primer mamífero realizado por científicos de Escocia. La oveja clonada desató una ola de nerviosismo público; el presidente de los Estados Unidos, Clinton, se conmovió lo suficiente como para crear una Comisión Ética estadounidense a fin de analizar las implicaciones morales de este último avance tecnológico. Mientras tanto, su gobierno continuó canalizando miles de millones de dólares recaudados de los contribuyentes hacia más programas de investigación en biotecnología, y la oficina de patentes del país seguía repartiendo sin descanso patentes comerciales de nuevas formas de

vida.

A MAYOR ESCALA, MÁS REGULACIONES

Una de las quejas comunes de las grandes empresas es que las regulaciones son costosas y se entrometen en los negocios, interfiriendo con la capacidad de funcionamiento de las empresas e incluso obstruyendo la buena marcha de sus operaciones, que funcionarían perfectamente en el mercado libre sin aquellas. Pero lo que nunca se llega a reconocer es que la mayor parte de las agencias reguladoras y sus normativas serían innecesarias si la escala de la industria y el alcance de la manipulación de la naturaleza que realiza no fuesen tan grandes. Por ejemplo, no sería necesario un Programa Nacional de Toxicología como el que ya existe si no se desarrollasen 1.000 productos químicos nuevos cada año; tampoco lo sería la Agencia Reguladora Nuclear si se prohibiese completamente este tipo de energía. En este sentido, los fondos destinados a las agencias reguladoras son, en realidad, una forma de subvención indirecta a la industria de gran escala.

Hay otras muchas actividades de gran escala que generan problemas —y que requieren de la regulación de los gobiernos—, simplemente a causa de su tamaño. En la cría de ganado en pequeñas explotaciones, por ejemplo, el estiércol producido es beneficioso, ya que puede usarse para regenerar la fertilidad de los campos de cultivo y los pastos. Pero la industrialización de la agricultura separa la ganadería de la producción de piensos para animales en dos actividades intensivas de gran escala: por un lado, enormes explotaciones ganaderas de engorde con cientos, miles y hasta millones de animales encerrados y, por otro, vastas extensiones de monocultivo para producir piensos para alimentar a los animales. La primera de estas actividades genera toneladas de estiércol que se convierten en un grave problema de contaminación, lo cual requiere de una supervisión reguladora. Para la otra actividad son necesarios fertilizantes químicos y pesticidas que son peligrosos para la salud de las trabajadoras y los trabajadores de las explotaciones y que, además, pueden contaminar el suelo, el agua subterránea y los mismos alimentos (requiriendo también, por tanto, de supervisión reguladora). Como subraya oportunamente Wendell Berry: “La genialidad de los expertos agrícolas estadounidenses queda patente en este

caso: pueden elegir una solución y dividirla claramente en dos problemas"[314].

Las agencias reguladoras, lejos de obstaculizar los intereses corporativos, proporcionan valiosos beneficios a las corporaciones. A pesar de que estas agencias a menudo son "capturadas" por las grandes empresas a las que se supone que deben regular —teniendo, en el mejor de los casos, una capacidad limitada para hacer cumplir sus propias normas—, sirven para convencer al público de que se están protegiendo sus intereses. El sello de aprobación que conceden agencias como la EPA o la FDA funciona como un sedante público, que apacigua los nervios que podrían azuzar el miedo a la implicación de las grandes empresas en la tecnología nuclear, en la industria de los pesticidas, de los aditivos alimentarios, de la ingeniería genética, etc. Así, se logró reducir al mínimo la oposición generalizada del público estadounidense a los alimentos modificados por la biotecnología, tras el apoyo que dio la FDA a la rBST, la hormona fabricada por manipulación genética por Monsanto para aumentar la producción de leche en las vacas. Y todo ello a pesar de los interrogantes sin resolver acerca de sus efectos en la salud humana y animal.

Tantos años de supervisión gubernamental de las prácticas industriales a través de las agencias reguladoras han tenido un acusado efecto soporífero en el público estadounidense. Cuando una investigadora de New Hampshire entró en coma y murió pocos meses después a causa de una simple gota de un componente de mercurio de alta toxicidad que le salpicó el guante, los periódicos argumentaron que el público estaba a salvo, simplemente porque el componente está en manos de la industria: "El público general no tiene que preocuparse por toparse con el dimetilmercurio, afirma [un profesor de química]. Si bien se pueden encontrar pequeñas cantidades de manera natural en raras ocasiones, se fabrica normalmente en la industria química". A pesar de este extraño descargo de responsabilidad, en el mismo artículo se menciona más adelante que el dimetilmercurio fue la causa de la muerte de dos ayudantes de laboratorio que trabajaban cerca de un almacén en el que el componente químico estaba guardado de forma "inadecuada"[315].

A EXPENSAS DE LA PEQUEÑA ESCALA

Como afirma Helena Norberg-Hodge, las normativas gubernamentales no solo favorecen indirectamente a las mayores empresas, sino que también penalizan a las más pequeñas[316]. Cumplir con todos los niveles de las normativas tiene un coste que suele ser tan gravoso, que significa un obstáculo en el acceso al mercado para todas las empresas, excepto para las de mayor tamaño y de mayor nivel de capitalización. Por eso no es ninguna sorpresa que Monsanto, el gigante de la biotecnología, se opusiera a una ley del Congreso de los Estados Unidos que habría ***aligerado*** la normativa de la EPA en relación a plantas modificadas genéticamente. Según Henry Miller, de la Hoover Institution, "Monsanto ha seguido una política de intentar mantener estándares elevados" de forma que para otras empresas (incluso grandes productoras de semillas) su cumplimiento sea demasiado costoso como para entrar en el mercado[317].

Aunque se necesitan muchas regulaciones debido a la producción de gran escala, estas normativas constituyen una carga desproporcionada para los pequeños productores. Por ejemplo, el procesamiento de alimentos a gran escala tiene lugar en instalaciones que se asemejan a fábricas, y con frecuencia contienen numerosos conservantes, saborizantes y colorantes artificiales, e incluso restos de pesticidas. Se transportan por largas distancias y se almacenan a menudo durante semanas, meses y hasta años antes de ser consumidos. Este tipo de alimentos sí requieren de una supervisión y una regulación significativas para asegurar la salud pública. Pongamos otro caso: una de las consecuencias del incremento del suministro de alimentos producidos en masa es que los casos de salmonelosis se han multiplicado en más del doble en los últimos 20 años. El Centro estadounidense de Control de Enfermedades alerta de que "el crecimiento industrial y la distribución masiva de alimentos puede provocar amplios brotes de enfermedades provocadas por la comida"[318].

Pero si las mismas normativas que se dictan a causa de los riesgos que tienen los alimentos producidos en masa se aplican a los productores de pequeña escala, esto puede significar su ruina, si bien sus productos suelen ser mucho más seguros y suelen venderse en transacciones personales, en las que no media ninguna instancia de anonimato empresarial. Un ejemplo de ello es el caso de las queserías tradicionales en Europa. Debido a los reglamentos de la Comisión Europea en materia de transformación de

alimentos, numerosos pequeños queseros (cuyas variedades tradicionales se llevan elaborando desde hace siglos en las cocinas de los hogares o en cámaras contiguas a los establos) se han visto obligados a abandonar este medio de vida, al no ser capaces de asumir los exorbitantes costes que supone instalar cocinas de acero inoxidable, suelos enlosados, pasteurizadoras industriales y otros requisitos de comercialización dictados por la Comisión.

En los Estados Unidos existen reglas similares de sanidad que perjudican a los pequeños productores al tiempo que favorecen a los más grandes. Por ejemplo, la FDA propone que toda la sidra de manzana se pasteurice o bien que se le aplique una etiqueta en la que se advierta a los consumidores de que el producto "puede contener bacterias dañinas que causan enfermedades graves". En el estado de Vermont, donde nunca se ha asociado la sidra a ninguna enfermedad, esta etiqueta podría ahuyentar a tantos consumidores, que la mayoría de los pequeños productores de sidra del estado podrían quedarse sin negocio. Los dos mayores fabricantes de sidra, que acumulan el 80 por ciento de la producción, ya pasteurizan sus productos y se podrían beneficiar de las pérdidas de sus 45 competidores de menor tamaño[319].

Laini Fondiller, una productora de queso ecológico de cabra de Vermont, ha estado enfrentándose al Departamento estatal de Agricultura por reglas de este tipo. Como en el mercado no hay pasteurizadoras disponibles para las pequeñas explotaciones como la suya —que cuenta con nueve cabras— ella pasteuriza a mano la leche en una cocina. Aunque su método es más que adecuado, el Departamento declaró que era un "riesgo para la seguridad alimentaria" y la amenazó con la prohibición de vender sus quesos a menos que instalase una pasteurizadora industrial (con un precio que supera sus ingresos anuales provenientes de la venta de quesos). Su airada respuesta merece ser citada extensamente:

Dicen ustedes que soy un riesgo para la seguridad alimentaria, cuando en las gigantescas explotaciones se vierten cantidades incalculables de pesticidas, herbicidas y fungicidas, no solo en sus propios terrenos, sino también sobre las personas que trabajan en ellos. Yo soy un riesgo para la seguridad alimentaria y en las explotaciones agrícolas se pueden inyectar hormonas a los animales para que crezcan más rápido o produzcan más leche. Yo soy un riesgo para la seguridad alimentaria y en las enormes instalaciones industriales de transformación de alimentos se riegan las máquinas con productos químicos y germicidas, para luego hacer pasar los alimentos a través de esas mismas máquinas. Yo soy un riesgo para la seguridad alimentaria y en algunas explotaciones agrícolas se tienen que cambiar los antibióticos cada dos meses debido a la resistencia que desarrollan. Permitimos la

producción de verduras modificadas genéticamente. […] Podemos esterilizar, irradiar y llenar nuestros alimentos de conservantes, pero resulta que el riesgo para la seguridad alimentaria soy yo[320].

Todos los procesos que ella describe son necesarios para producir alimentos a escala industrial. Es probable que sean procesos intrínsecamente perjudiciales para la salud y se requieren muchos niveles de supervisión regulada para asegurar que no lo sean aún más. Hacer cumplir los mismos reglamentos a los pequeños productores y productoras que venden en los mercados locales puede significar para ellos la imposibilidad de sobrevivir.

Wendell Berry, entre otros, es consciente del rol que han jugado estas regulaciones en el deterioro de las economías rurales y señala que "las leyes sanitarias casi siempre han ido en contra del pequeño productor, destruyendo sus mercados o incrementando el coste de producción a niveles prohibitivos"[321] y, como consecuencia,

[…] hoy en día no existe un mercado para la pequeña producción: un tarro de nata, una gallina, una docena de huevos. Ya no se puede vender la leche de unas pocas vacas, porque el equipo que exige la ley es demasiado caro. Esos mercados se han ido eliminando en nombre de la higiene pero, por supuesto, esto al mismo tiempo ha impulsado el enriquecimiento de los grandes productores. Siempre hemos tenido que encontrar alguna buena razón para deshacernos de los pequeños productores y en la época moderna la buena razón más común ha sido la higiene, para la que supuestamente no existe una tecnología pequeña o barata. A los historiadores del futuro seguramente les llamará la atención la inevitable asociación que hemos hecho entre la higiene y el vil metal. Además, uno de los milagros de la ciencia y de la higiene consiste en que los gérmenes que normalmente encontrábamos en la comida han sido sustituidos por venenos"[322].

Irónicamente, incluso el movimiento comunitario de alimentación ecológica estadounidense, que pretende eliminar los venenos presentes en la comida, está amenazado por un sistema regulador sesgado a favor de la gran escala. Con el paso de los años se han ido adoptando en diferentes regiones muchos estándares que definen las prácticas permitidas en las explotaciones agrícolas ecológicas certificadas. A fin de homogeneizar los diversos estándares locales, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) ha publicado una propuesta de 600 páginas sobre estándares nacionales en materia de alimentos ecológicos. En gran medida debido a que la propuesta permitiría que la etiqueta de "ecológico" se aplicase a alimentos que han sido modificados genéticamente, irradiados o abonados con lodos residuales, los 200.000 comentarios recibidos por el USDA —todo un récord— fueron abrumadoramente negativos.

Aunque esta tormenta de reacciones provocó que el USDA se retractase temporalmente, queda claro que el objetivo de aplicar un estándar nacional para los alimentos ecológicos servía a las necesidades de la agroindustria de gran escala, que está intentando sacar provecho de la creciente demanda de este tipo de productos y comercializarlos en la economía global. Si el estándar estadounidense sobre comida ecológica en algún momento incluye prácticas (tales como la ingeniería genética o la irradiación) que están prohibidas en otras partes del mundo, comenzará una carrera a la baja, como señala Ronnie Cummins, de la campaña Pure Food: "Si el USDA se sale con la suya en Estados Unidos, su siguiente estrategia será usar el martillo legal del GATT, de la OMC, para obligar a los países europeos y a los de otras partes del mundo a que también reduzcan sus requisitos sobre alimentos ecológicos"[323].

LA REDEFINICIÓN DE LOS LÍMITES EMPRESARIALES

Las corporaciones han ido colonizando de manera constante cada vez más ámbitos de la vida cotidiana. A través de la publicidad y del control de los medios de comunicación, manipulan los gustos, deseos y opiniones personales. Son propietarias de una importante porción de los recursos del planeta, como las semillas de las que depende una gran parte del suministro mundial de alimentos. Han patentado nuevas formas de vida y reclaman la propiedad de partes del espectro electromagnético. Dominan la agricultura, la sanidad, la educación, la comunicación y el ocio en buena parte del mundo.

Por otro lado, los intentos por regular cada uno de estos sectores ha sido un esfuerzo fallido. Esto ha ocurrido específicamente porque las corporaciones, con sus ***lobbies***, sus contribuciones a las campañas electorales, sus ***think tanks*** y sus puertas giratorias, ejercen una tremenda influencia en los órganos gubernamentales que serían los encargados de regularlas.

De las corporaciones —algunas de las cuales son mayores y más poderosas que los gobiernos de algunos países— no se puede esperar que asuman una responsabilidad sobre el amplio poder que tienen actualmente. Sin importar lo bienintencionadas que sean las personas que trabajan en ellas, las mismas corporaciones son de por sí entidades sin consciencia y no deben lealtad a nada más que a su propia supervivencia y su propio crecimiento.

La sociedad civil ya no puede sobrevivir mucho más tiempo a las

intrusiones cada vez mayores de las corporaciones en la vida social y económica. Tampoco la naturaleza podrá seguir tolerando los ataques continuados de la industria a la biosfera. En resumen, las grandes multinacionales han excedido ampliamente los que deberían haber sido sus límites. Es hora de que definamos dichos límites y de que los hagamos cumplir, guiándonos por una comprensión clara de que el derecho y el deber de hacerlo recae en los ciudadanos y ciudadanas, no en la mano invisible de un mercado supuestamente infalible.

Como afirma Richard Grossman, del Program on Corporations, Law, and Democracy, "si no redefinimos lo que es una corporación [...], continuaremos luchando contra todas las intrusiones de las empresas, una a una, al igual que hemos luchado contra cada veneno industrial, vertido tóxico y producto mortífero: batalla a batalla"[324].

Grossman tiene razón al declarar que los ciudadanos deben levantarse y reclamar los derechos de los que se han apropiado las corporaciones. Pero estas han acumulado tal poder y movilidad, y han obtenido tanta protección legal, que este camino no será fácil. Desmantelar las ventajas empresariales que son fruto de la movilidad, por ejemplo, requerirá de alianzas transfronterizas de activistas; solo si se ejerce una presión simultánea sobre los gobiernos de todo el mundo, estos se verán obligados a volver a la mesa de negociaciones para reformular los tratados por los cuales actualmente las corporaciones tienen libertad de acción.

Visto que el poder corporativo se extiende más allá de las salas de juntas y alcanza los despachos de los cargos electos de los gobiernos, será necesaria también una fuerte presión de las organizaciones de base para obligar a esos cargos a que protejan los intereses de todos sus electores, no solo de aquellos que aportan las mayores contribuciones a las campañas electorales o que emplean a los más hábiles ***lobbies***. Unas leyes estrictas que prohibiesen cualquier implicación corporativa en procesos electorales sería una importante contribución para restringir el poder que ahora ostentan las grandes empresas.

En palabras de Grossman, en principio, pocas personas estarían de acuerdo en que "el ejercicio de la autoridad soberana sobre todas las instituciones que hemos creado", entre las que se cuentan las corporaciones, es "una forma práctica de pensar y de actuar. ¿Por qué? ¿Porque las

corporaciones nos van a quitar el trabajo? ¿La comida? […] ¿Los hospitales? ¿Porque huirán hacia otro estado, hacia otro país? […] ¿Porque es demasiado tarde para aprender a actuar como un pueblo soberano? […] ¿Cuánto tiempo nosotros, las personas, el pueblo soberano, estaremos esperando juntos en el exterior de las salas de los consejos directivos de las corporaciones, aguardando a que nos digan cuál es nuestro destino?"[325].

Los esfuerzos por regular los productos y las prácticas de las corporaciones estarán abocados al fracaso a no ser que se emprendan medidas por limitar fuertemente el poder del mundo corporativo.

En su libro ***Earth in Mind***, el autor David Orr relata la historia de un ***protopsiquiatra*** del siglo XVIII, que desarrolló un método para distinguir a las personas cuerdas de las locas: "Los diagnosticados eran encerrados en una habitación con grifos de agua en un extremo y unas fregonas y cubos en otro. Entonces, él abría los grifos y observaba lo que ocurría. Los que consideraba locos corrían a buscar las fregonas y los cubos, mientras que los cuerdos atravesaban la habitación para cerrar los grifos"[326].

Los grifos llevan demasiado tiempo dejando correr el agua y las fregonas y los cubos ya no pueden contener el agua que sube y sube. Es hora de que demostremos nuestra cordura y cerremos los grifos.

CAPÍTULO 12
ENTONCES ¿POR QUÉ LO SIGUEN HACIENDO?

> Senadores: si la idea que tienen sobre el futuro de nuestra agricultura es la de una agroindustria sin presencia de explotaciones familiares, deberán dar su voto al Comisario para que permanezca en su cargo durante una legislatura más. Si, por el contrario, se imaginan una comunidad rural productiva, con la natural belleza del paisaje, en ese caso no pueden votarlo con la conciencia tranquila. Ustedes deben instar al gobernador a que nombre a una persona que tenga una noción básica de sostenibilidad, que valore la economía local y que nos anime a enriquecer la tierra, en lugar de enriquecer a las corporaciones.
>
> KAREN SHAW (1996), ganadera de Vermont,
> en la audiencia de confirmación del Comisario
> de Agricultura, Leon Graves[327]

> […] El Comité de Agricultura del Senado ha elegido por unanimidad a [el Comisario de Agricultura] Graves para otro mandato de dos años en su cargo.
>
> JEFFREY GOOD (1997), ***Burlington Free Press***[328]

En los capítulos anteriores hemos descrito algunas de las formas en las que los mandatarios configuran las regiones en las que gobiernan —las infraestructuras físicas, las instituciones educativas y de investigación, las reglas del comercio, las leyes y regulaciones— adaptándolas para apoyar a la economía global y de gran escala en lugar de hacerlo con la local y de pequeña escala. Como la tendencia a una escala mayor y más global es el resultado de las decisiones humanas, no estamos hablando de algo que ocurre de manera inevitable o irreversible. Pero ya que pretendemos cambiar el rumbo, es importante que comprendamos por qué quienes diseñan las políticas hacen ese tipo de elecciones con tanta frecuencia.

La razón más evidente está relacionada con el dinero. El comercio global y la concentración económica son fuentes de abundantes flujos de dinero, que en ocasiones pueden ser fácilmente desviados para lucro personal por las elites influyentes que existen en el seno del gobierno o fuera de él. Por otro

lado, las economías más localizadas están compuestas de una multitud de pequeños comercios, pequeñas explotaciones agrícolas y productores locales dispersos a lo largo y ancho de la geografía. Las relaciones comerciales que estos suelen mantener son menos monetarizadas y, por lo tanto, ofrecen menos oportunidades para que las personas que ocupan posiciones de poder incrementen su riqueza. En algunos países del Sur, por ejemplo, dictadores como Mobuto Sese Soko o Ferdinand Marcos fueron capaces de desviar sus grandes sumas de dinero simplemente porque había miles de millones de dólares entrando en el país para financiar proyectos de desarrollo y en forma de inversiones extranjeras directas.

Lo mismo ocurrió en Indonesia, un país en el que casi todas las principales empresas nacionales se encontraban atadas a la familia del antiguo presidente Suharto a través de complejas redes financieras. Tras 30 años de mandato dictatorial, Suharto, que arrasó los bosques del país, puso en peligro la flora y fauna nativas y diezmó grupos indígenas (como los timorenses, los dayak, el pueblo de Aceh y los papúa), amasó una fortuna familiar estimada en 6.300 millones de dólares[329],[330]. Para este tipo de mandatarios, la riqueza, pero también el propio poder, dependen de los flujos de dinero que solo puede proporcionar la economía global de gran escala.

La corrupción no se limita a los países menos desarrollados. El hiperdesarrollo y la especulación desmedida que en 1997 condujeron al colapso de la economía de Corea del Sur se exacerbaron debido a un sistema de sobornos y de préstamos concedidos con motivaciones políticas, que reportaron cientos de millones de dólares en mordidas a un ex presidente, y que dio pie también a una sentencia de cadena perpetua, seguida del inevitable indulto de su sucesor[331]. En México, el antiguo presidente Carlos Salinas de Gortari, que auspició el TLCAN y soñó en algún momento con presidir la OMC, vive en un exilio autoimpuesto mientras su hermano sigue intentando explicar desde prisión de dónde provienen los 110 millones de dólares que ocultó en cuentas suizas[332].

Incluso los países más desarrollados participan ampliamente en prácticas corruptas. En los Estados Unidos, el antiguo secretario de agricultura del presidente Clinton fue acusado en 1997 de haber aceptado regularmente regalos y favores de ejecutivos de algunas de las grandes empresas de la agroindustria para las que su Departamento dictaba normativas[333]. Y hasta

hace poco, el soborno se consideraba un gasto deducible legítimo en muchos países europeos.

UN DÓLAR, UN VOTO

En países en los que se celebran ***elecciones libres*** es poco habitual que el dinero que se entrega a los líderes políticos acabe directamente en sus bolsillos; más bien ingresa en las cuentas bancarias que sirven para financiar sus campañas electorales. Hoy en día la propaganda en televisión es un requisito indispensable para lograr la victoria en las elecciones de muchos países. Se trata de un avance que no solo limita el debate político a fragmentos sonoros simplistas y a temas excesivamente compartimentados, sino que convierte el proceso electoral en algo tan costoso, que solo están en condiciones de competir quienes tienen acceso a enormes sumas de dinero. Como consecuencia de ello, el principio de "un hombre, un voto" se diluye al instante para dar paso al de "un dólar, un voto". Roger Tamraz, empresario estadounidense del petróleo, que aportó 300.000 dólares al Comité Nacional Demócrata con la esperanza de recabar el apoyo del gobierno para un proyecto petrolero, expresó brevemente la nueva realidad de esta democracia dirigida por el dinero: en una declaración ante el Congreso, admitió que no se molesta en ir a votar, ya que de todos modos el resultado de las elecciones no lo deciden los votantes[334].

Mientras que las grandes corporaciones y su elite de negocios pueden destinar los fondos necesarios a los candidatos que sean afines a su causa, los representantes de las instancias locales y de pequeño tamaño difícilmente pueden equipararse a ellos. No sorprende, por lo tanto, que incluso los gobiernos ***elegidos democráticamente*** estén tan escorados a favor de la concentración de la riqueza.

La tendencia lleva años creciendo en Estados Unidos, como queda patente en la forma en que las contribuciones a las campañas van de la mano con las subvenciones que reciben las corporaciones donantes. Por ejemplo, el US Public Interest Research Group, una federación estadounidense de ONG, indicó en un informe que los candidatos al Congreso de este país recibieron entre 1991 y 1996 más de 89 millones de dólares en contribuciones de parte de varias empresas contaminantes. A cambio, el Congreso otorgó subsidios

por valor de 19.000 millones de dólares a esas mismas empresas durante el mismo periodo, lo cual significa una rentabilidad de 213 dólares por cada dólar ***invertido*** en donaciones en campaña[335].

Los cargos electos, que son objeto de la generosidad de las corporaciones, no tardan en negar que sea una compensación; es decir, afirman que la financiación de las campañas mediante estas contribuciones en absoluto constituye un soborno. Lo que sí se admite, sin embargo, es que las donaciones para las campañas proporcionan a los donantes el ***acceso*** a los cargos públicos. Si un ciudadano o ciudadana cualquiera llama por teléfono o escribe a un representante electo para expresar su opinión sobre un asunto relevante, es poco probable que su mensaje llegue directamente al representante y la respuesta consistirá seguramente en una carta estandarizada generada por ordenador. Pero un gran contribuyente a la campaña tiene prácticamente garantizada una respuesta personal y en muchas ocasiones puede acordar una reunión cara a cara con el representante en cuestión. Se trata de una diferencia significativa que muestra en qué medida el dinero divide a la población en dos clases distintas y políticamente desiguales.

La más rica de estas dos clases usa con frecuencia esa opción de ***acceso*** con el fin de moldear las políticas públicas. Tras las audiencias en el Comité del Senado de los Estados Unidos sobre abusos financieros en campaña, Elizabeth Drew, autora del libro ***Whatever It Takes*** (que se traduciría como ***Cueste lo que cueste***), que trata sobre el rol del dinero en las elecciones de 1996, señaló que "el dinero puede comprar el acceso, pero la transacción no se detiene ahí. […] El acceso puede originar una influencia que, a su vez, puede conducir a un resultado concreto en una medida política específica; por ejemplo, que salga adelante una enmienda, que se apruebe una norma reguladora, un contrato o que se obtenga la atención especial de un cargo del equipo de gobierno"[336].

Con el acceso se pueden comprar aún más cosas: en el estado de Carolina del Norte, un contratista que aspiraba a un nombramiento en el Departamento de Transporte estatal aportó 30.000 dólares para la campaña de reelección del gobernador. Como no entendió las sutilezas entre líneas de la corrupción moderna, cuando fue admitido para un puesto en el equipo directivo reclamó la devolución de su dinero. Uno de sus reproches fue que otro miembro de la

junta "solo había entregado 19.000 dólares"[337].

En otro caso, resultó que una propuesta legislativa, que habría eliminado disposiciones fundamentales de la ley de especies en peligro, había sido redactada por una organización que representaba los intereses de las industrias maderera, minera, ganadera y de suministros: entre otras empresas, se cuentan Chevron, Kaiser Aluminium y Chemical Corporation. El grupo, respaldado por la industria, había aportado el año anterior 34.000 dólares en contribuciones de campaña al senador que auspiciaba la ley.

Incluso aunque no existan contribuciones monetarias, las grandes empresas globales ejercen una influencia económica tan fuerte, que ignorarlas significa un riesgo para los mandatarios políticos. Los líderes de las economías asiáticas tuvieron que aprender esta amarga lección tras el colapso de la región hacia finales de 1997. Durante unos años, por ejemplo, Corea del Sur se resistió a abrir sus mercados financieros a las corporaciones transnacionales que tenían su sede en el extranjero. Una vez que llegó la crisis económica y el país necesitó miles de millones de dólares para evitar el derrumbe, ya reunía todas las condiciones para ser sometido a chantaje. Pocos días después del colapso, Corea del Sur aceptaba que los bancos multinacionales, como Citibank, adquiriesen sus bancos nacionales y que enormes compañías de seguros, como New York Life, explotasen sus mercados.

Según Charlene Barshefsky, representante de comercio de los Estados Unidos, que negoció el acuerdo con los auspicios de la OMC, "llevamos años con estas negociaciones y hemos tenido que ir desgastando a los gobiernos uno a uno. […] Al final sabían que si seguían […] cerrando sectores de sus mercados a los inversores extranjeros, estarían contribuyendo a agravar sus propios problemas"[338].

No estamos ante una simple cuestión de diferencias entre el norte y el sur. La influencia que ejercen las enormes corporaciones globales sobre los gobiernos soberanos no es menos profunda en los países del norte. Por ejemplo, en Europa los directores ejecutivos de las grandes empresas que componían la ERT tienen un acceso casi ilimitado a los pasillos de los poderes nacionales y del poder europeo. El secretario general de la ERT, Keith Richardson, definía así lo que entendía por "acceso": "El acceso significa poder llamar a Helmut Kohl y sugerirle que lea un informe. […] El

acceso también significa que John Major hace una llamada telefónica [...] para agradecerle a la ERT sus opiniones, o que almuerza con [el] primer ministro sueco justo antes de que Suecia se postule para entrar en la Comunidad Europea"[339].

Y mientras los que llevan adelante la agenda empresarial cuentan con la atención de los mandatarios políticos, los que hablan en nombre de las pequeñas empresas, de las pequeñas explotaciones agrarias o del medioambiente no tienen tanta suerte. Como informan Ann Doherty y Olivier Hoedeman de ASEED: "Eurogroup, un ***lobby*** que representa a pequeñas empresas [...], tiene que esperar semanas a que le concedan una reunión con un funcionario, y el prestigioso European Environmental Bureau, con sede en Bruselas, solo ha conseguido reunirse una vez en dos décadas con el presidente de la Comisión"[340].

En Estados Unidos se da una situación similar de acceso desigual sesgado a favor de los intereses monetarios. En su momento, los titulares sensacionalistas daban cuenta de cómo el presidente Clinton ***alquilaba*** dormitorios de la Casa Blanca a cambio de contribuciones a las campañas, pero la conexión entre las grandes sumas de dinero y las políticas gubernamentales es mucho más sistémica. Cuando una gran parte de la economía depende de unas pocas empresas clave, sus directores ejecutivos no necesitan pasar una noche en el dormitorio Lincoln para dar a conocer sus requisitos. Por ejemplo, la industria armamentística sigue representando el 2,5 por ciento de la economía de los Estados Unidos (incluso al concluir la carrera armamentística de la guerra fría), lo que concede un importante poder de influencia a los directivos de Boeing y Lockheed sobre las políticas del gobierno[341]. De igual manera, la industria relacionada con el automóvil representa un 20 por ciento de la economía estadounidense, confiriendo una influencia aún mayor a las empresas petroleras y fabricantes de coches[342].

La forma que adopta esta influencia se puso de manifiesto en la carta que enviaron a Bill Clinton los dirigentes de las aproximadamente 200 principales corporaciones con sede en los Estados Unidos, poco antes de la conferencia de Kioto sobre calentamiento global. En la carta se advertía al presidente del riesgo de "acuerdos prematuros que supondrán una grave desventaja para la economía estadounidense. [...] los Estados Unidos deben cuidarse de evitar compromisos que impliquen la pérdida de empleos en el

país, que ralenticen su crecimiento económico o perjudiquen su competitividad"[343].

Por eso, a pesar de las pruebas evidentes sobre la alteración del clima global que provocan los procesos industriales y sobre el riesgo para la salud de toda la biosfera, estos directores ejecutivos recomendaban no hacer nada, a no ser, claro está, que se pudiera aprovechar la ocasión para alimentar la maquinaria industrial: "[…] es el momento de establecer estrategias adecuadas y económicamente sólidas, amplias, basadas en el mercado y que se puedan ajustar con el paso del tiempo a medida que se vayan poniendo a disposición nuevos datos y tecnologías. Por ejemplo, se puede poner en marcha una política de investigación y desarrollo acelerado para dar con nuevas tecnologías innovadoras […]"[344].

La carta, que deja patente el egoísmo de las empresas, está firmada por los dirigentes de Exxon, Occidental Petroleum, Mobil, Chevron, Texaco, General Motors, Ford, Chrysler, Boeing y otras muchísimas corporaciones que se benefician del uso de combustibles fósiles. A pesar de ello, la dependencia económica que tienen los líderes políticos de estas gigantescas corporaciones los llevan a tratar estos documentos afines a los intereses empresariales como si estuvieran revestidos de una lógica impecable, imparcialidad y civismo.

La perspectiva a corto plazo de la política electoralista no hace más que agravar el problema. Una medida política que provoque una contracción económica o una caída en los mercados de valores puede implicar el suicidio político de cualquier líder que tenga la temeridad de apoyarla, incluso aunque esta medida suponga importantes beneficios sociales, ambientales y económicos a largo plazo.

PUERTAS GIRATORIAS

Los candidatos y candidatas, así como los cargos electos, operan bajo la influencia de la riqueza del sector corporativo. La noción de puerta giratoria, que permite ingresar por un lado a los cargos del gobierno y, por el otro, a lucrativos puestos de trabajo en las empresas, ayuda a entender el sesgo político a favor de las corporaciones que se da entre los que se supone que deben regularlas. No es extraña la íntima relación establecida entre Monsanto, la multinacional de la biotecnología, y el gobierno de los Estados

Unidos. Mickey Kantor, un asesor cercano al presidente Clinton, pasó a ocupar el puesto de secretario de comercio y más tarde el de representante de comercio del gobierno de su país. Hoy el señor Kantor se sienta en la mesa de la junta directiva de Monsanto. Maria Hale pasó de ser asistente del presidente Clinton a trabajar para Monsanto en Europa y ahora está previsto que regrese para pasar otra temporada en el gobierno[345]. La puerta que une a Monsanto con la Food and Drug Administration (la FDA, la agencia que se ocupa de supervisar muchos de los productos comercializados por las corporaciones) lleva un tiempo girando tan rápido, que es difícil seguir el rastro de todas sus entradas y salidas. Margaret Miller, quien fuera la investigadora jefe de Monsanto, consiguió más adelante un puesto de trabajo en la FDA desde donde debía supervisar la investigación, también la que había hecho ella en su anterior puesto de trabajo. Michael Taylor, que había trabajado como abogado en plantilla en el bufete de Monsanto, se convirtió en el jefe de políticas de la FDA y utilizó su posición para sacar adelante el etiquetado de los productos lácteos que contenían la hormona rBGH de Monsanto. Y a Virginia Weldon, la actual vicepresidenta de Monsanto, se la menciona en las altas esferas como la futura directora de la FDA[346].

LOS MUNDOS EN COMÚN

La puerta giratoria entre el gobierno y las grandes empresas pone en evidencia que existen más diferencias, aparte de las puramente económicas, que separan a los ciudadanos y ciudadanas corrientes de los que promueven la economía global. Los políticos y las elites empresariales suelen tener un trasfondo común, han pasado por una educación similar y se mueven en círculos sociales parecidos. Como consecuencia de ello, sus visiones del mundo (que son, invariablemente, de corte moderno e industrial) forman una estrecha alianza. Por eso a los políticos les resulta mucho más fácil comprender y fomentar leyes basadas en el crecimiento económico, por ejemplo, que leyes basadas en la necesidad de promover la comunidad y el valor intrínseco de la naturaleza. Cuando entran en juego otras culturas —como cuando las políticas amenazan los medios de vida de poblaciones tradicionales en el Tercer Mundo—, el abismo que separa las diferentes cosmovisiones es prácticamente insuperable.

Los mandatarios políticos y la elite corporativa suelen vivir bien aislados de los problemas que generan sus propias medidas políticas. En sus comunidades cerradas y custodiadas los delitos son prácticamente inexistentes y el personal de jardinería garantiza que haya una representación de la ***naturaleza*** en sus barrios, con árboles beneficiosos para la salud, césped sin maleza y opulentos parterres de flores. No es muy probable que tengan que lidiar con una peligrosa instalación de productos químicos o con una planta nuclear situada en sus barrios o cerca de los colegios de sus hijos. Los diversos tipos de residuos que generan con sus hábitos de consumo son transportados con tal eficacia a otras partes de la ciudad (o del mundo), que fácilmente les puede parecer que el reciclaje ha resuelto el problema de la basura y la contaminación. Quizá sean conscientes del riesgo que suponen los pesticidas químicos y los aditivos alimentarios pero, aunque así sea, pueden permitirse consumir alimentos ecológicos más caros al mismo tiempo que celebran la libertad de ***elección*** que permite a las personas menos afortunadas alimentarse con comida más barata y envenenada.

En algunos casos, los medios de vida privilegiados de la elite pueden depender, literalmente, del sufrimiento de otras personas. Por ejemplo, se ha erigido toda una industria de miles de millones de dólares en torno al cáncer, que crea respetables y lucrativos nichos de mercado para quienes están en busca de curas de alta tecnología para esta epidemia. Mientras que este enfoque tiene buen encaje en el paradigma industrial, las personas que buscan eliminar las causas ambientales del cáncer y que, por lo tanto, ponen en cuestión muchos de los procesos de los que depende el sistema industrial al completo, son consideradas unas chifladas extremistas, se ven en la obligación de buscar financiación y pocas veces son escuchadas.

Esto también ocurre en otros sectores. Como señala Wendell Berry en relación con la agricultura,

> Cuando endosamos un problema agrícola a los desarrolladores, promotores y comerciales de la tecnología industrial, no estamos buscando una solución, sino que estamos pidiendo más tecnología industrial y más burocracia para gestionar los problemas derivados del descontento social, del desempleo, de las enfermedades, de la expansión urbana y del hacinamiento. Por mucho que defiendan la objetividad, estas personas no analizarán el problema para aplicar la solución más adecuada, sino que revertirán ese proceso y definirán el problema para que encaje en la solución en la que han invertido sus ambiciones y sus recursos. Se crecen con el problema, de modo que no deben de tener mucho interés en resolverlo[347].

SOLAMENTE SOLUCIONES INDUSTRIALES

Como sugiere Berry, la cosmovisión industrial, combinada con la formación en un pensamiento de tipo compartimentado, que es el sello de la educación moderna, limita las opciones que tienen las personas a aquellas que alimentan la expansión del modelo industrial. En todo el mundo está en marcha este proceso. Por ejemplo, en Estados Unidos la tasa de suicidio adolescente se ha triplicado desde los años 50; se calcula que la depresión grave afecta a un 5 por ciento de los niños y niñas de entre 5 y 12 años y a un 10 por ciento de los adolescentes[348]; son más numerosos los que han sido diagnosticados con trastornos de tipo emocional, tales como hiperactividad o déficit de atención. El hecho de que estos problemas estén tan difundidos en la infancia estadounidense indica que algo importante está yendo mal. Quizá el océano de productos químicos industriales en el que han transcurrido sus vidas ha alterado los procesos vitales del desarrollo del feto o del niño, o quizá la descomposición de la familia extensa, e incluso de la nuclear, ha dejado un vacío emocional que no pueden suplir ni la televisión ni los videojuegos. Quizá los roles basados en ejemplos de carne y hueso que se creaban antes en las comunidades han sido sustituidos por imágenes mediáticas idealizadas que ningún niño o niña es capaz de imitar.

Se podrían dar muchas explicaciones de este tipo, pero estas líneas de investigación podrían llegar a cuestionar el propio sistema industrial y por ello casi nunca se emprende una búsqueda rigurosa de las respuestas. En lugar de ello, se busca, promueve y aplica extensamente una solución industrial (en este caso en forma de medicamentos que alteran el comportamiento). Hoy en día se calcula que 1.250.000 niños y niñas en edad escolar consumen Ritalin, una medicina usada para ***controlar*** la hiperactividad[349] y se han recetado inhibidores selectivos de la recaptación de serotonina, como Prozac, Zoloft o Paxil, a otros 600.000 niños para ***combatir*** la depresión[350]. Las grandes farmacéuticas están intentando formalizar la aprobación tácita del gobierno del uso infantil de este tipo de antidepresivos, a pesar de que nunca se han probado en menores. Esto allanaría el camino a las campañas directas de ***marketing*** destinadas a difundir aún más su uso.

Todo esto es muy inquietante si se observa desde el punto de vista de la

salud de la sociedad en su conjunto. Pero si se contempla desde el estrecho punto de vista del modelo industrial, que busca la salud de aquellas corporaciones que dominan la vida económica, se ve como "algo positivo", en palabras de un analista de mercado: "Las compañías [farmacéuticas] buscan mercados más amplios", explica, revelando que el sistema industrial ha reducido completamente la infancia a otro simple nicho de mercado[351].

De igual modo, incluso la sobrepoblación debe ser abordada con una solución que surge del modelo industrial, aunque la propia industrialización sea una de las causas originales del problema. Casi todos los mandatarios creen que el avance del desarrollo industrial —endulzado a menudo con la ***educación*** de estilo occidental para mujeres— detendrá la explosión demográfica en el Tercer Mundo. Se promulga esta solución a partir de la observación de que el crecimiento demográfico en los países industrializados se ha ralentizado o detenido una vez que se alcanzaron ciertos niveles de riqueza. Por ello se anima a los países del Sur a que continúen en la senda del desarrollo industrial-consumista, alentando la creencia de que el crecimiento de la población se estabilizará cuando aumenten lo suficiente los niveles de consumo.

Como esta teoría surgió una vez iniciada la era industrial, se ha ignorado completamente el rol fundamental que ha jugado la modernización en el inicio de las explosiones demográficas. Como indica Edward Goldsmith, "la experiencia ha sido la misma en todas partes. En el momento en que una sociedad emprende la senda del desarrollo económico, aumenta exponencialmente su población. Ocurrió en Gran Bretaña, donde el número de habitantes no llegaba a 8 millones al inicio de la Revolución Industrial, y donde se multiplicó por más de siete antes de comenzar a estabilizarse. Lo mismo está sucediendo hoy en día en cualquier lugar en el que se genera un desarrollo económico [...]"[352].

Aferrados a la idea de que las sociedades viables deben estar basadas en el modelo industrial, los mandatarios no tienen reparos en incorporar al sistema industrial global a las pocas sociedades tradicionales que quedan en el planeta. Si esas culturas sobreviven a la transición, también aumentarán exponencialmente sus poblaciones, pero ante esto los decisores políticos tendrán preparada la solución: más desarrollo.

La teoría de "el desarrollo es la solución" también obvia el hecho de que la

sobrepoblación es un problema ante todo porque el planeta tiene una capacidad limitada para absorber el impacto de las actividades humanas, un impacto que aumenta de manera exorbitada cuanto más aumentan los niveles de consumo. Cabría preguntarse cuál de los dos problemas es peor: ¿que la población mundial se haya duplicado desde 1950 o que el número de coches —con todo lo que ello implica— se haya multiplicado por 10 en el mismo periodo?[353]. Intentar estabilizar el número de habitantes del planeta mediante la estimulación del desarrollo industrial es como intentar resolver el problema de la sobrepesca construyendo más y mayores buques de arrastre. Este absurdo de la política demográfica solo puede resultar racional si se observa a través de la lente fragmentada de la cosmovisión industrial.

LOS TIEMPOS HAN CAMBIADO

Cuando los líderes de los gobiernos fomentan lo global de gran escala, tienen de su parte la ideología económica dominante. En ese marco ideológico, el crecimiento económico y los crecientes niveles de consumo son la condición ***sine qua non*** del éxito social, que se logra mediante una mayor ***eficiencia***. Si hace falta encontrar una razón para promover una escala mayor y una tecnología más avanzada, siempre se puede recurrir a Adam Smith y a su famosa fábrica de alfileres. Smith, en ***La riqueza de las naciones***, ensalzaba las virtudes de la división del trabajo en los inicios de la era industrial y planteaba que cuanto mayor fuese la unidad de producción, más especializada y, por tanto, más eficiente sería la mano de obra. Ya que las grandes unidades de producción requieren grandes mercados, ellas también se convirtieron en sinónimo de una mayor eficiencia.

Por muy válidas que fuesen las teorías de Smith, estas no se tienen en pie cuando se aplican a una escala del tamaño de la actual. A partir de ciertos límites, la eficiencia deja de significar que se suministran bienes gracias a un esfuerzo menor y pasa a suponer la sustitución de millones de personas por máquinas automatizadas. Estas máquinas fabrican productos para responder a una necesidad muy poco real, para la que hace falta un gigantesco mecanismo de lavado de cerebro (la industria de la publicidad). Smith también infravaloró la relevancia del trabajo significativo, que a menudo es tan importante para las personas como los productos que elaboran las

máquinas industriales, y que no se puede alcanzar en los especializados y soporíferos puestos de trabajo de hoy en día. Para Smith, la eficiencia significaba ante todo economizar el trabajo humano, pero no tenía forma de saber que 200 años más tarde el sistema industrial habría consumido en tal medida los recursos y la capacidad de regeneración del planeta, que la necesidad radicaría más bien en ralentizar la producción y el consumo, no en aumentarlo indefinidamente.

LA VENTAJA COMPARATIVA

Los políticos de hoy en día también se apoyan concienzudamente en el concepto de la ventaja comparativa, una noción elaborada en el siglo XVIII por David Ricardo. En su formulación más simple, este concepto viene a decir que si un país se especializa en los bienes que le resulta más barato producir en comparación con otros productos, y mantiene una relación comercial con otro país que también ha especializado su producción, ambos países podrán consumir más de lo que harían si no se diera ese intercambio de productos. En la época de Ricardo, el abaratamiento de los costes relativos de producción dependía de condiciones naturales, como el clima o los recursos locales, así como del capital, la tecnología y las destrezas humanas disponibles en el entorno inmediato de la producción.

La ventaja comparativa ha sido asumida por los promotores de la economía global como una justificación fundamental del libre comercio. Por desgracia, se dejan de lado importantes premisas que subyacen tras este modelo. Según el economista Herman Daly:

> El problema no es la lógica [de la ventaja comparativa]. Es la relevancia de la premisa crítica, pero a menudo olvidada, de Ricardo, según la cual los factores de producción (especialmente el capital) son inmóviles a nivel internacional. En el mundo actual, en el que se pueden transferir miles de millones de dólares entre un país y otro a la velocidad de la luz, esa condición esencial no se cumple. Además, los defensores del libre comercio estimulan ese tipo de inversiones extranjeras como una estrategia de desarrollo. En resumen, los operadores del libre comercio están usando un argumento que gira en torno a la impermeabilidad de las fronteras nacionales ante el capital, a fin de apoyar una política con la que se pretende que dichas fronteras sean cada vez más permeables al capital y a los bienes[354].

Daly ha descrito otras carencias que presenta la confianza en la ventaja comparativa. Para que el mercado sea más eficiente, los costes deben estar internalizados, otra condición que no se cumple. Por ejemplo, el mercado

depende claramente del transporte, pero la mayor parte de los costes del sistema de transportes está externalizada: la dependencia del petróleo requiere reducciones fiscales, gasto militar, financiación del gobierno para programas de investigación, y también genera importantes costes sanitarios y ambientales, por no mencionar las inmensas infraestructuras de transporte financiadas con dinero público. De hecho, si consideramos que el objetivo es la eficiencia, podemos afirmar que el comercio actual, que está fuertemente subvencionado, es tremendamente ineficiente. Como afirma Daly de modo jocoso, pero acertado: "los estadounidenses importan galletas danesas. Los daneses importan galletas estadounidenses. Seguramente sería más eficiente que intercambiasen las recetas"[355].

Al mismo tiempo que el argumento económico de Ricardo es alabado por los promotores de la economía global como si fuese el mismísimo santo grial, se siguen ignorando las advertencias sobre el mismo asunto que lanzan otros economistas igualmente ilustres. Por ejemplo, John Maynard Keynes escribió:

> Me identifico […] con los que preferirían minimizar, en lugar de maximizar, los conflictos económicos entre las naciones. Las ideas, el conocimiento, el arte, la hospitalidad, los viajes: estas son las cosas que deberían ser, por su propia naturaleza, internacionales. Pero dejemos que los bienes sean elaborados artesanalmente siempre que sea razonable y convenientemente posible y, por encima de todo, dejemos que las finanzas sean, fundamentalmente, un asunto nacional[356].

Esta advertencia se ve estrictamente ignorada por los economistas convencionales, incluso en un momento en el que el mundo real ya está invadiendo la enrarecida atmósfera de la teoría económica. Por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional, que cuenta en su plantel con más de 1.000 economistas con título de doctor, concedió buenas calificaciones a Tailandia y Corea del Sur por su "sólida gestión macroeconómica" en los meses previos al colapso de sus economías. Después, el FMI aprobó un rescate de miles de millones de dólares para los bancos extranjeros que habían inundado esos países con préstamos fallidos. Habría tenido mucho más sentido recomendar la limitación del "conflicto económico entre las naciones", que se encontraba en el origen del problema[357].

COSTES OCULTOS

Los costes externalizados que ponen en la picota la ***eficiencia*** del comercio

internacional también se pueden aplicar a todo el sistema industrial. Los planificadores y mandatarios políticos señalan con frecuencia el crecimiento de los niveles del Producto Interior Bruto (PIB) como la prueba del éxito de sus políticas, pero no reconocen que el PIB es una medida lamentablemente equivocada para el nivel de bienestar social. Redefining Progress, un grupo que pretende sustituir el PIB por un conjunto más realista de indicadores, afirma lo siguiente:

> El PIB es simplemente una medida en bruto de la actividad del mercado, del dinero que cambia de manos. No hace distinción alguna entre lo deseable y lo indeseable, entre los costes y las ganancias. Además, solo contempla la parte de la realidad que los economistas eligen reconocer, es decir, la que tiene que ver con transacciones monetarias. […] Esto [deja] fuera dos grandes ámbitos: las funciones de la familia y la comunidad, y el hábitat natural. […] A lo largo de este siglo, esas premisas se han ido volviendo cada vez más insostenibles. No es casual que tanto el hábitat, como la estructura social, hayan sido deteriorados en los últimos años: son, precisamente, los ámbitos excluidos del reconocimiento que se hacía en los siglos XVIII y XIX del bienestar nacional, ya fuese en economías capitalistas, como socialistas[358].

Cuando se excluye de la contabilidad los servicios que provee la biosfera, resulta más fácil entender por qué los argumentos corporativos en contra de una acción decidida contra el cambio climático global son aceptados por los mandatarios que están atados a la tecnosfera. La ***contribución*** económica que hace una planta de energía alimentada con carbón o el transporte de bienes de larga distancia se incluye en la contabilidad, pero se ignoran las contribuciones no monetarizadas que aporta un ecosistema en buen estado y que son mucho más importantes.

La cosmovisión industrial es tan cerrada, que incluso cuando se otorga un valor monetario a los costes del cambio climático, esos pueden ser interpretados como nuevos nichos rentables, disponibles para la explotación comercial de las empresas de alta tecnología (y que se añadirán, a su vez, al PIB). En el modelo industrial, la opción de resolver los problemas de raíz mediante la solución de "cerrar los grifos" es menos deseable que la de comprar más fregonas y cubos.

No solo se excluyen los costes ambientales de la contabilidad económica, sino también los costes sociales. Ha sido elevado el coste social del aumento de la riqueza en el mundo industrializado (un aumento medido de manera muy limitada y distribuido desigualmente). Robert Reich observa que "Estados Unidos, con todos los ricos que tiene, hoy en día cuenta con

porcentajes de ciudadanos en prisión o viviendo en la calle, y de más niños abandonados, mayores que los de cualquier otro país avanzado"[359].

Reich podría haber indicado más medidas para retratar la descomposición social, como la proporción de personas mayores que pasan inútilmente los últimos años de sus vidas abandonadas en asilos o ***residencias de retiro*** y no con sus familias; las tasas de bulimia y anorexia entre mujeres jóvenes; el número de familias cuyo principal contribuidor es un progenitor solo o las crecientes tasas de suicidio adolescente, entre otras muchas.

Quizá los Estados Unidos, entre los países avanzados, muestren el peor resultado en estos indicadores, pero no están solos. En la sociedad de alta competitividad de Japón, los hombres de negocios son tan conocidos por su dedicación excesiva al trabajo que algunas enfermedades laborales han sido bautizadas con sus nombres. En Inglaterra y Finlandia, cuyas ciudades hasta hace poco estaban bastante libres de crímenes y violencia, hace poco se acusó a unos niños de menos de 10 años de matar a otros niños. Incluso en la remota Groenlandia, donde el nivel de vida ha ido aumentando a la par que el mundo industrializado en los últimos 40 años, han tenido que pagar un alto precio: los niveles de alcoholismo y abuso de drogas están descontrolados y los pueblos se ven azotados frecuentemente por olas de violencia. Uno de cada siete hombres se suicida, normalmente en la adolescencia o en la etapa de la veintena.

A medida que se desarrolla el Tercer Mundo, también allí las personas están siendo víctimas de las mismas fuerzas operantes. Según activistas de India y África, existe un vínculo directo entre la llegada de MTV y de otros programas por satélite, que difunden la cultura occidental, con los aumentos exorbitantes en las tasas de depresión, suicidio, violencia y abuso de drogas entre la gente joven.

Estos problemas eran muy poco frecuentes en las culturas tradicionales, como han mostrado consistentemente los antropólogos. Tras pasar varios años en la cultura predesarrollista de Ladakh, por ejemplo, Helena Norberg-Hodge llegó a la conclusión de que "nunca había conocido a personas que pareciesen tan sanas emocionalmente, tan seguras"[360]. Otra investigadora trató de estudiar la depresión en una población preindustrial de Guinea, pero no halló rastro alguno.

La aparición de graves problemas emocionales en la población que vive o

se ve expuesta repentinamente al modelo industrial puede tener una explicación parcial en la presión psicológica de alcanzar los estándares idealizados de riqueza, belleza y estilo de vida. Como ha señalado el biólogo Hugh Iltis:

> No son suficientes el maíz, las vacas, el cemento y los coches para sostener y fortalecer una psique humana que hasta hace solo unas pocas generaciones vivía en contacto directo con una gran variedad de plantas y animales; una psique que, nutrida y tamizada por la selección natural, está programada genéticamente para responder positivamente a la naturaleza y a sus patrones. Si destruimos una porción tan elevada del entorno natural, los humanos estamos destruyendo partes esenciales de nuestro hábitat psicológico y físico. […] Sin duda es un panorama sombrío[361].

La economía clásica, por supuesto, no tiene cómo explicar estos costes psicológicos. En lugar de ello, añadirá al PIB el dinero gastado en medicamentos recetados para mejorar el estado de ánimo de las personas, en terapias y en programas de desintoxicación de drogas, y considerará que esta añadidura es una señal de progreso.

LA DISOLUCIÓN DE LA DEMOCRACIA

La economía clásica tampoco tiene forma de medir la degradación de los procesos democráticos, que es otro síntoma de la creciente escala de la economía. En numerosas sociedades de pequeñas dimensiones —incluso en aquellas cuyos sistemas de gobierno no son democráticos en el estricto sentido de que cuentan con elecciones regulares y secretas—, las personas tienen un alto nivel de control sobre sus propias vidas y comunidades. Helena Norberg-Hodge describió este patrón tradicional en Ladakh y los cambios que acontecieron cuando la región se incorporó a una economía mucho mayor:

> En la economía descentralizada del pueblo, los individuos tenían una influencia real en las decisiones importantes que les afectaban. Dependían de personas a las que conocían y controlaban sus propios recursos locales. En la actualidad, a medida que son cada vez más atraídos hacia la estructura socioeconómica de India, un individuo no es más que uno entre 800 millones y, como parte de la economía global, uno entre 5.000 millones. La influencia que tienen sobre las fuerzas políticas y económicas que les afectan se ha reducido tanto, que prácticamente no les queda ningún poder[362].

Hoy en día, incluso los sistemas de gobierno modernos calificados de democráticos se están revirtiendo debido al aumento de la escala de las

economías y de las empresas que las dominan. ¿Podemos seguir hablando de democracia real, cuando las contribuciones para las campañas electorales y los lobbies de empresas enormes son los que determinan las políticas públicas? Cuando la OMC —formada por burócratas no electos que se reúnen en secreto en Bruselas— son capaces de pasar por encima de las normas nacionales y locales en materia de medioambiente, sanidad y empleo, ¿se está representando realmente la voluntad de un pueblo soberano?

Adam Smith, al observar la eficiencia de una de las primeras fábricas de alfileres, no podría haber previsto un mundo en el que empresas como General Motors y Mitsubishi eclipsan las economías de países enteros. Pero el impacto de las grandes empresas en los procesos políticos no es un tema de discusión en la economía clásica. En dicha disciplina, las corporaciones son más que nada un problema porque pueden influir demasiado en los mercados, que requieren de una competición perfecta para funcionar correctamente. Por eso, la única razón ***aceptable*** para intervenir en la creciente escala de las empresas es la limitación de su capacidad de monopolio, no el impacto que tienen sobre los procesos democráticos. En alguna ocasión se usaron los estatutos ***antitrust*** para limitar el tamaño de algunas empresas, pero la globalización económica ha borrado casi por completo ese razonamiento ya de por sí limitado. Hoy en día, la premisa consiste en que la gran escala es ***necesaria*** para que las empresas compitan a nivel global.

La rápida expansión y gran alcance del modelo industrial tiene otros muchos costes. Pero la única forma de que entren en la contabilidad económica es que el sistema industrial halle para ellos una ***solución*** comercial viable. Por ejemplo, la contaminación generalizada del aire y del agua se antojan lucrativos nichos de mercado para las empresas que venden filtros de aire y agua embotellada. Si aumentan los delitos, aumentan también los ingresos derivados de la construcción de prisiones, las empresas de seguridad privada y las que venden alarmas antirrobo para los coches y las casas. Y todo esto se va añadiendo a la cuenta del crecimiento económico. La depresión puede ser un problema en aumento en Estados Unidos, pero la ***solución*** del Prozac permite incorporar 1.700 millones de dólares al PIB nacional[363]. La industria del cáncer es una porción tan grande de la economía de los países industrializados —contando los nichos de mercado que se encuentran para la investigación, el desarrollo y la comercialización de

medicinas, hospitales y clínicas, libros de autoayuda, agencias sin ánimo de lucro, etc.—, que prevenir el cáncer podría significar un desastre económico. Por el contrario, las ***curas*** podrían generar ventas enormes y podrían crear un nuevo polo de rentabilidad para la industria farmacéutica, suponiendo una bendición para la economía.

Considerando cómo se lleva a cabo la contabilidad económica en todo el mundo, no sorprende que los líderes de todos los gobiernos asuman una postura tan unánime ante las políticas que fomentan. Los mandatarios están obcecados con la trayectoria ascendente del PIB y, mientras tanto, un conjunto de indicadores económicos más preciso, desarrollado por el grupo Redefining Progress, y que distingue las pérdidas de las ganancias, retrata el agotamiento de los recursos naturales como una reducción de capital y da cuenta de partes de la economía que no están reflejadas en valores monetarios. En definitiva, muestra que el verdadero bienestar social de la economía lleva décadas en declive.

LA ESPERANZA EN EL FUTURO

En las páginas anteriores hemos descrito algunas de las formas con las que las políticas públicas apuntan contundentemente hacia lo grande y global y hemos señalado maneras con las que, en lugar de ello, se podría apoyar lo pequeño y local.

Como se ha venido afirmando desde el principio, poner en marcha estos cambios implicará superar poderosos intereses establecidos y requerirá de un replanteamiento fundamental de la cosmovisión del industrialismo. Quizá parezca esta una tarea tristemente desalentadora, especialmente sabiendo que los que promueven el globalismo corporativo cuentan con un poder muy consolidado. Pero el monstruo industrial amenaza a todo el mundo y ni siquiera las comunidades cerradas al mundo exterior en las que viven los ricos podrán protegerlos para siempre de las consecuencias de una biosfera degradada o del colapso social.

Puede que muchos de los pasos que se dan hacia una escala menor parezcan diminutos e insignificantes. Cuando las burocracias masivas de los gobiernos trabajan codo con codo con las poderosas corporaciones para construir infraestructuras de transporte que cuestan miles de millones de

dólares, adecuadas al comercio internacional, parece absurdamente lejana la posibilidad de sustituir esas infraestructuras por carriles bici o tracción animal. Emprendidos aisladamente, esos pasos serán siempre insuficientes para frenar el apogeo del monstruo industrial.

El problema es que las sociedades modernas se están dirigiendo sistemáticamente hacia escalas cada vez mayores y hacia la globalización económica. Las alternativas locales de pequeño tamaño simplemente no tienen espacio para brotar si cualquier otra parte del sistema continúa en su avance destructivo. Así como las culturas indígenas cuentan con muy poca protección contra la voracidad del industrialismo, incluso las mejores medidas diseñadas para una mayor localización tienen pocas posibilidades de sobrevivir si al mismo tiempo no se dan pasos en muchos otros niveles y en muchas otras partes del mundo.

Sin embargo, si contemplamos el panorama desde el contexto de los esfuerzos coordinados para cambiar el rumbo actual, las pequeñas medidas a nivel local pueden adquirir un significado mucho más importante. Los grupos de base pueden colaborar en todo el mundo para elegir a sus representantes y urgir a los gobiernos a renegociar los tratados comerciales. Estos pasos pueden crear las condiciones necesarias para que las comunidades sean más capaces de definirse a sí mismas, en formas adecuadas a los medios locales que conduzcan a la sostenibilidad y la equidad. Las comunidades tendrán también, de este modo, la oportunidad de apoyarse en sí mismas sin depender de las corporaciones globales. Si los países se unen para establecer unos límites a partir de los cuales no puedan operar las grandes empresas, quizá estas dejen de violar el medioambiente y los ecosistemas tengan la oportunidad de recuperarse. Si se despoja a las corporaciones de aquellos derechos que no deberían tener, se puede suprimir la influencia corrosiva que ejercen en la vida política, silenciando así el estruendo del comercialismo.

AGRADECIMIENTOS

Al igual que ocurre con muchos productos de las organizaciones no gubernamentales, este informe es el resultado de un trabajo en equipo. El análisis principal se presentó por primera vez en una serie de conferencias realizadas por la directora de Local Futures/ ISEC, Helena Norberg-Hodge. Peter y Mimi Buckley propusieron que buscásemos datos contrastados para dar peso a los argumentos empleados. Les agradecemos enormemente el apoyo prestado.

También debemos un especial agradecimiento a Andrew Blackwood, que contribuyó con su valiosa ayuda a las tareas de investigación y redactó el primer borrador. Sin él, este proyecto nunca habría podido despegar.

Con nuestro agradecimiento también queremos reconocer la ayuda de Richard Douthwaite, que buscó datos clave para el informe, y las contribuciones de Carola Buhse, Les Blomberg, Beth Burrows, David Edwards, Janey Francis, Suzanna Jones, David Korten, Todd Merrifield, Julian Oram, John Page, Andrew Rowell, Miyo Sakashita y Deborah Tull.

NOTAS

1. William J. Broad, "Study Finds Public Science Is Pillar Of Industry", ***The New York Times***, 13/5/97 (disponible ***online***).

2. Randall Wray, "El Estado emprendedor y la innovación tecnológica, según Mariana Mazzucato", ***Sin Permiso***, 3/11/13 (disponible ***online***).

3. Disponible en www.nuevomodeloenergetico.org

4. ***El País***, 7/4/2011 (disponible ***online***).

5. Del inglés General Agreement on Tariffs and Trade, en castellano: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

6. Un acre equivale a 0,4 hectáreas (N. de la T.).

7. Adams, Walter (1973): "The Antitrust Alternative", en Ralph Nader y Mark J. Green (eds.), ***Corporate Power in America***, Grossman Publishers, Nueva York, pp. 138-139.

8. Friedman, Thomas L. (1997): "Excuse Me, Mohamad", ***The New York Times***, 29/9/1997, Sección A, p. 25.

9. Una milla equivale a 1,61 kilómetros (N. de la T.).

10. ***Times Argus***, Montpelier (Vermont), 19/9/1996, p. 8.

11. "Too Big or Not Too Big", ***Time***, 2/10/1995, p. 32.

12. Friedman, Thomas L. (1997): "Roll Over Hawks and Doves", ***The New York Times***, 2/2/1997.

13. ***International Fund Strategies***, nº 1, junio de 1996, p. 4.

14. Gates, Bill (1995): ***The Road Ahead***, Penguin Books, Nueva York, p. 11 [ed. cast., ***Camino al Futuro***, McGraw-Hill/Interamericana de España].

15. Anderson, Walter Truett (1996): "There's No Going Back to Nature", ***Mother Jones***, septiembre-octubre, p. 78-79.

16. Edwards, David (1995): ***Free To Be Human***, Green Books, Totnes, p. 9.

17. Mander, Jerry (1996): "The Rules of Corporate Behavior", en Jerry Mander y Edward Goldsmith (eds.), ***The Case Against the Global Economy***, Sierra Club, San Francisco, pp. 309-322.

18. Véase, por ejemplo, William Greider, ***Who Will Tell the People?*** y William Domhoff, ***Who Rules America Now?***

19. Véase, por ejemplo, Stuart Ewen, ***Captains of Consciousness*** y John Stauber, ***Toxic Sludge is Good for You***.

20. En los Estados Unidos, Public Citizen es una de las principales ONG que trabajan sobre las cuestiones relativas al bienestar corporativo.

21. ***For the Common Good***, de Herman Daly y John Cobb, desmonta eficazmente los supuestos del pensamiento económico convencional; ***The Growth Illusion***, de Richard Douthwaite, hace lo mismo con todo el concepto de crecimiento económico. ***The Whale and the Reactor***, de Landgon Winner, y ***In the Absence of the Sacred***, de Jerry Mander, son excelentes críticas a las actitudes modernas sobre la tecnología.

22. Kohr, Leopold (1978): ***The Breakdown of Nations***, E. P. Dutton, Nueva York, p. xviii.

23. Campbell's Soup Company: ***1994 Annual Report***, p. 1.

24. Coca-Cola Corporation: ***1993 Annual Report***, p. 8.

25. Korten, David (1995): ***When Corporations Rule the World***, CT: Kumarian, East Harford, p. 18 [ed. cast. (1998), ***Cuando las transnacionales gobiernan el mundo***, Cuatro Vientos, Santiago de Chile].

26. Reich, Robert B. (1991): ***The Work of Nations***, Alfred A. Knopf, Nueva York, p. 36.

27. Kirkpatrick Sale: ***Human Scale***, pp. 67-68.

28. A. Blackwood: manuscrito no publicado.

29. ***PBS NewsHour***, 2/7/1998.

30. Hildyard, Nicholas; Hines, Colin y Lang, Tim (1996): "Who Competes: Changing Landscapes of Corporate Control", ***The Ecologist***, vol. 26, nº 4, julio-agosto, p. 131.

31. Truell, Peter (1997): "2 Swiss Executives Talk of Benefits of Bank Merger", ***The New York Times***, 10/12/1997, Sección D, p. 5.

32. A. Blackwood: manuscrito no publicado.

33. Rosen, Jan M. (1997): "Dial MCI for Money", ***The New York Times***, 16/11/1997, Sección 3, p. 2.

34. ***PBS NewsHour***, 2/6/1998.

35. Passell, Peter (1998): "When Mega-Mergers Are Mega-Busts, ***The New York Times***, 17/5/1998, Sección 4, p. 16; Mokhiber, Russell y Weissman, Robert (1998): "The Big Boys Unite", 25/8/1998, corp-focus@essential.org

36. "Multibillion-Dollar Deals", ***The New York Times***, 27/7/1997, Sección 3, p. 2.

37. Raghavan, Chakravarthi (1996): "TNCs control two-thirds of the world economy", ***Third World Resurgence***, nº 65/66, pp. 21-32; también Blackwood, p. 3.

38. Korten, David: ibídem, p. 221.

39. Citado en Durning, Alan Thein (1993): "Can't Live Without It", ***Worldwatch***, mayo-junio, p. 10.

40. Korten, David: ibídem, p. 221.

41. SBA (1996): "SBA Profile: Who we are and what we do", Washington D.C., tercera edición.

42. Encyclopedia Americana, edición de 1991, v. 25, p. 48.

43. Rifkin, Jeremy (1996): ***The End of Work***, G. P. Putnam, Nueva York, p. 10.

44. Mander, Kai y Boston, Alex (1996): "Wal-Mart: Global Retailer", ***The Case Against the Global Economy***, Sierra Club, San Francisco, p. 337.

45. Lang, Tim y Raven, Hugh (1994): "Who Will Tame the Supermarkets", ***The Ecologist***, vol. 24, nº 4, julio-agosto, p. 123.

46. Grandi, Vania (1998): "Small Grocers Disappearing into History as Superstores Emerge in Italy", Burlington Free Press, 2/1/1998, p. 6B.

47. Rifkin, ***op. cit.***, p. 110.

48. Heady, Earl O. (1976): "The Agriculture of the US", ***Scientific American***, septiembre, pp. 107-127. Citado en Wendell Berry, ***The Unsettling of America***, p. 162.

49. Krebs, A.V. (1995): "Farm Subsidies: Myth vs. Reality", ***The Agribusiness Examiner***, abril-mayo, p. 5.

50. Harvey, Graham (1997): ***The Killing of the Countryside***, Jonathan Cape, Londres, pp. 9, 47, 70-71; Page, Robin (1996): "Havoc wrought by the drive for 'efficiency'", ***Daily Telegraph***, 13/6/1996, p. 3.

51. Harvey, ***op. cit.***, pp. 9, 15, 40-41 y 47.

52. Citado en Sale, Kirkpatrick (1980): ***Human Scale***, Penguin, pp. 88-89.

53. Mander, Kai y Boston, Alex: ibídem, p. 338.

54. Crossette, Barbara (1997): "Dead Men Don't Wear Bleeding Chennai", ***New York Times***, 25/5/1997, Sección E, p. 4.

55. ***The Guardian***, 3/11/1994, p. 13.

56. "Preserving Global Cropland", ***State of the World***, W.W. Norton, Nueva York, 1997, p. 48.

57. Naciones Unidas (1993): ***World Urbanization Prospects: the 1992 Revision***, Nueva York, table A.11.

58. Morris, David (1994): "Unmanageable Megacities", ***Utne Reader***, septiembre-octubre, p. 80.

59. Small Business Administration (1995): ***Breaking into the Trade Game: A Small Business Guide to Exporting***, Washington D. C., p. i.

60. "Manila to double infrastructure spending", ***Financial Times***, 23/4/1996.

61. Oficina de Evaluación Tecnológica, Congreso de los Estados Unidos (1993): ***Multinationals and the National Interest: Playing by Different Rules***, US Government Printing Office, Washington D. C., pp. 1-4 y 10, citado en Korten, ***op. cit.***, p. 126.

62. Norberg-Hodge, Helena (1991): ***Ancient Futures: Learning from Ladakh***, Sierra Club Books, San Francisco, pp. 142-143.

63. Citado en "The Infrastructure Lobby", ***The Ecologist***, vol. 23, nº 4, julio-agosto de 1993, p. 123.

64. Kai Mander y Alex Boston (1996): "Wal-Mart: Global Retailer", ***The Case Against the Global Economy***, p. 333.

65. "Imports Ahoy!", ***Forbes***, 9/9/1996, pp. 100-102.

66. De "Data Sheet" de Wal-Mart, actualizado en abril de 1997, página web de Wal-Mart Stores, Inc. y de "Wal-Mart turns to high-tech", The Santa Rosa Press Democrat, 23/9/1993.

67. Holz Kay, Jane (1997): ***Asphalt Nation: How the Automobile Took Over America and How We Can Take it Back***, Crown, Nueva York, p. 134.

68. "This Here Toaster's an All-American (Import, That's Is, Sort of)", ***The New York Times***, 18/5/1997, p. 7.

69. "Infrastructure an impediment", ***Financial Times***, 18/3/1997.

70. En cualquier caso, incluso los costes directos superan las tasas de usuarios de carreteras y autopistas en aproximadamente 8.000 millones de dólares anuales.

71. "Delivering goods to you", folleto de promoción del "The Good Lorry Code", Hermes House, St. Johns Road, Tunbridge Wells, Kent TN4 9UZ, Reino Unido, sin fecha.

72. A. Blackwood: manuscrito no publicado.

73. "Transportation in the United States: A Review", ***National Transportation Library***, p. 1.

74. En la presente edición del libro se emplea la medida de billón en su versión europea: 1 ***trillion*** estadounidense equivale a 1 billón europeo. (N. de la T.)

75. Departamento de Transporte de los Estados Unidos, Oficina de Estadísticas de Transporte (1996): ***National Transportation Statistics***, Washington D. C., p. 74.

76. Ibídem, p. 53.

77. Böge, Stephanie (1996): "Freight Transport, Food Production and Consumption in the United States of America and Europe", ***Wuppertal Papers***, nº 56, mayo, Wuppertal Institute, Westfalia, p. 7.

78. ***Encyclopedia of American History***, Harper & Row, Nueva Yok, 1996, p. 193.

79. Hoy en día muchas personas creen que las cosas irían mucho mejor si el país estuviera dividido en entidades mucho menores. Para opiniones de esta índole véase, por ejemplo, William Naylor, ***Downsizing the USA***, y Kirkpatrick Sale, ***Dwellers in the Land***.

80. Williams, John Hoyt (1988): ***A Great and Shining Road***, Times Books, Nueva York, p. 19.

81. Reisner, Marc (1987): ***Cadillac Desert: The American West and Its Disappearing Water***, Penguin, Nueva York, p. 39.

82. Williams, ***op. cit.***, p. 286.

83. ***Encyclopedia of American History***, p. 280.

84. Zinn, Howard (1990): ***A People's History of the United States***, Harper Perennial, Nueva York, pp. 248-249.

85. Reisner, ***op. cit.***, pp. 41-42.

86. Zinn, ***op. cit.***, p. 249.

87. "Highway Profile", ***National Transportation Statistics***, 1996, p. 29-30.

88. Ibídem, p. 29.

89. "Truck Profile", ***National Transportation Statistics***, 1996, p. 41.

90. "Ton-Miles of Freight", ***National Transportation Statistics***, 1996, p. 74.

91. Administración Federal de Carreteras: ***FHWA By Day***, junio de 1996, p. 1.

92. Ibídem, p. 5.

93. Extraído de Jim Klein y Martha Olson: ***Taken For A Ride*** (vídeo), 1996.

94. Investigador Bradford Snell, citado en ***Taken For A Ride*** (vídeo).

95. Citado en ***Taken For A Ride*** (vídeo).

96. ***FHWA By Day***, pp. 5 y 57; Reich, Robert B. (1991): ***The Work of Nations***, Alfred A. Knopf, Nueva York, pp. 61-62.

97. Kay, Jane Holtz (1997): ***Asphalt Nation***, University of California Press, pp. 118-119.

98 . Reich, ***op. cit.***, pp. 61-62.

99 . "Ton-Miles of Freight", ***National Transportation Statistics***, 1996, p. 74.

100 . "Average Length of Haul, Domestic Interstate Freight and Passenger Modes", ***National Transportation Statistics***, 1996, p. 78.

101 . ***National Transportation Statistics***, 1996, p. 72.

102 . Wald, Matthew L. (1997): "Speed Hits the Wall", ***The New York Times***, 19/10/1997, Sección 4, p. 6.

103 . Stanley, Alessandra (1997): "Hold the Jokes, Please: Aeroflot Buffs its Image", ***The New York Times***, 29/6/1997, Sección 3, p. 1.

104 . Spain, Patrick J. y Talbot, James R. (eds.) (1995): ***Hoover's Handbook of World Business, 1995-1996***, Reference Press, Austin.

105 . Departamento de Transporte: "Highlights of the FY 1997 Transport Budget", Washington D. C., p. 15.

106. Zepezauer, Mark y Naiman, Arthur (1996): ***Take The Rich Off Welfare***, Odonian Press, Tucson (AZ), p. 94.

107. Shenon, Philip (1997): "Top Guns Fleeing the Fold", ***The New York Times***, 26/10/1997, Sección 4, p. 2.

108. Fuerzas Armadas de los Estados Unidos: documento de antecedentes "Air Force Pilot Retention", 26/8/1997.

109. Viewpoint: US Lags in Letting Airports Go Private", ***Aviation Week & Space Technology***, 23/9/1996, p. 66.

110. Citado en James Kaplan (1994): ***The Airport***, William Morrow, Nueva York, p. 109.

111. Kraft, Stephanie (1997): "Tax the Jet Set", ***Springfield Advocate***, Springfield (Massachusetts), 26/6/1997, p. 7.

112. Citado en Ken Silverstein y Alexander Cockburn: CounterPunch, 1/3/1995, vol. 2, nº 5, pp. 2-3.

113. Schmidt, Susan (1995): "Out of Arkansas Chicken Farms, Airport Hopes to Find Its Wings", ***The Washington Post***, 09/07/1995.

114. Silverstein y Cockburn, ***op. cit.***, p. 2-5. .

115. Departamento de Transporte: "Highlights of the FY 1997 Transport Budget", Washington D. C., p. 16.

116. Neil MacFarquhar: "La Guardia Airport Sees Its Future in Shops and Fast Food", ***The New York Times***, 13/7/1997, p. 19-20.

117. ***Worldswatch***, mayo-junio de 1994, p. 39.

118. ***The New York Times***, 22/6/1997.

119. Shiesel, Seth (1997): "The No. 1 Customer: Sorry. It Isn't You", ***The New York Times***, 23/11/1997, Sección 3, p. 1.

120. Spain, Patrick J. y Talbot, James R. (1995): ***Hoover's Handbook of Business, 1995-1996***, Reference Press, Austin.

121. Tablas históricas del presupuesto de Estados Unidos, http://www.wais.access.gpo.gov; cifras sobre el periodo 1962-1996, pp. 65-69.

122. Lafee, Scott (1996): "Sea Launch is Go", ***New Scientist***, vol. 152, nº 2052, 19/10/1996, pp. 36-39.

123. Ibídem.

124. Newman, Nathan (1996): "How Private Business Almost Derailed the Internet", ***ENODE***, vol. 1, nº 6, 15/12/1996 (disponible en: enodelist@garnet.berkeley.edu).

125. Fogarty, Thomas A. (1997): "Towering trouble: Laws and labor may delay transmission of digital TV", ***USA Today***, 17/11/1997, p. 1; Totten, Shay (1997): "A Towering Debate", ***Vermont Times***, 12/11/1997, p. 1.

126. McChesney, Robert W. (1997): ***Corporate Media and the Threat to Democracy***, Seven Stories Press, Nueva York, p. 42.

127. Cockburn, Alexander (1997): "The Airwaves: Al Gore's Amazing Gift", ***The Nation***, 10/3/1997, p. 9.

128. Korten, David (1995): ***When Corporations Rule the World***, pp. 187-18 [ed. cast. (1998), ***Cuando las transnacionales gobiernan el mundo***, Santiago de Chile, Cuatro Vientos].

129. Lietaer, Bernard (1997): "Beyond Greed and Scarcity", ***Yes! Magazine***, primavera, p. 37.

130. Ewen, Stuart: ***Captains of Consciousness: Advertising and the Social Roots of the Consumer Culture***, McGraw-Hill, Nueva York, p. 25.

131. ***Fortune***, diciembre de 1953, p. 99; citado en Bleich, Robert B. (1991): ***The Work of Nations***, Alfred A. Knopf, Nueva York, p. 25.

132. Ibídem.

133. Savan, Leslie (1994): ***The Sponsored Life***, Temple University Press, Philadelphia, p. 1.

134. Specter, Michael: "Mir Bobbles Dim the Evil Empire's Aura", ***The New York Times***, 24/8/1997, Sección E, p. 5; "Pepsi-Cola is Filming the World's First Commercial in Space", comunicado de prensa de Pepsico, Nueva York, 21/5/1996.

135. Korten, ***op. cit.***, p. 152.

136. Mander, Jerry (1991): ***In the Absence of the Sacred***, Sierra Club, San Francisco, pp. 97-98.

137. Idris, S. M. Mohamed (1995): "The Third World: A Crisis of Development", ***The Future of Progress***, Green Books, Totnes, pp. 110-111.

138. Citado en Alan Thein Durning (1993): "Can't Live Without It", ***Worldwatch***, mayo-junio, p. 13.

139. Moore, Taylor: "Developing Countries on a Power Drive", Electric Power Research Institute (EPRI) (disponible en: http://www.epri.com).

140. McChesney, ***op. cit.***, p. 23.

141. "MTV: Music Television Global Fact Sheet", ***MTV Networks***, 17/2/1995.

142. "CNN/CNN International Country and Territory Client List", revisado en junio de 1994, CNN Public Relations, One CNN Center, Atlanta (GA 30348).

143. McChesney, ***op. cit.***, p. 34.

144. Douthwaite, Richard (1992): ***The Growth Illusion***, Green Books, Totnes (Reino Unido), p. 200.

145. Davis, Ged R. (1991): "Energy for Planet Earth", ***Energy for Planet Earth***, W. H. Freeman, Nueva York, p. 2.

146. Douthwaite, ***op. cit.***, p. 202.

147. Davis, ***op. cit.***, p. 2.

148. Flavin, Christopher (1997): "Fosil Fuel Use Surges to New High", en Lester Brown ***et al.*** (eds.), ***Vital Signs 1997***, W. W. Norton, Nueva York, p. 46.

149. Lenssen, Nicholas (1997): "Nuclear Power Inches Up", ***Vital Signs 1997***, p. 48.

150. "New Québec River Diversions Threaten Wilderness, Indigenous Lands", ***Temperate Forest Action Alert***, Native Forest Network, Missoula (MT), nº 9, agosto de 1997.

151. Alliance to Save Energy (1994): "Federal Energy Subsidies: Energy, Environmental and Fiscal Impacts", en Michael Shelby ***et al.***, ***The Climate Change Implications of Eliminating US Energy (and Related) Subsidies***, p. 4.

152. Rothschild (1995): "Oil Imports, Taxpayer Subsidies and the Petroleum Industry", ***Citizen Action***, Washington D. C., mayo, pp. 9-11.

153. Ibídem, p. 15.

154. Ibídem, pp. 12-13.

155. Shelby, Michael ***et al.*** (1994): ***The Climate Change Implications of Eliminating US Energy (and Related) Subsidies***, p. 5; Febner, Terrence R. y Holl, Jack M. (1994): ***The United States Department of Energy, 1977-1994: A Summary History***, Departamento de Energía de Estados Unidos, Oak Ridge, p. 3.

156. Shelby, ***op. cit.***, pp. 5-6.

157. Friend, Gil (1997): "Stranded Assets: "Why Can't You Ever Find a Capitalist Around When You Need One?", ***The New Bottom Line: Strategic perspectives on business and environment***, vol. 6, nº 17, 11/8/1997 (disponible en: http://www.eco-ops.com/eco-ops).

158. Un pie cúbico equivale a 0,028 metros cúbicos. (N. de la T.).

159. Comité de Recursos Naturales de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos (1994): "Taking from the Taxpayer: Public Subsidies for Natural Resource Development", informe elaborado por el subcomité de supervisión e investigación del Comité de Recursos Naturales, US Govt. Printing Office, Washington D. C., pp. 21-28.

160. Shelby, ***op. cit.***, pp. 5-6.

161. Comité de Recursos Naturales de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, ***op. cit.***, pp. 28-39.

162. Febner, Terrence y Holl, Jack M. (1994): ***The United States Department of Energy, 1977-1994: A Summary History***, Departamento de Energía de los Estados Unidos, Oak Ridge.

163. Ibídem, p. 10.

164. Shelby, ***op. cit.***, pp. 5-6.

165. Renner, Michael (1997): "R&D Spending Levels Off", ***Vital Signs 1997***, p. 113.

166. Zepezauer, Mark y Naiman, Arthur (1996): ***Take The Rich Of Welfare***, Odonian Press, Tucson, p. 86.

167. Durbin, J. A. y Rothwell, G. S. (1990): "Subsidies to Nuclear Power Through Price Anderson Liability Limit", ***Contemporary Policy Issues***, vol. VII, pp. 73-79, citado en Shelby, ***op. cit.***

168. Lenssen, ***op. cit.***, p. 48.

169. Moore, Taylor (1995): "Developing Countries on a Power Drive", ***Electric Power Research Institute Journal***, vol. 20, nº 4, p. 2.

170. Reddy, Amulya K. N. y Goldemberg, José (1991): "Energy for the Developing World", en Davis, ***op. cit.***, p. 61.

171. Moore, ***op. cit.***

172. Lenssen, ***op. cit.***, p. 48.

173. "Investing in India", ***Financial Times***, 10/3/1997, p. 2.

174. Lenssen, ***op. cit.***, p. 48.

175. A. Blackwood: manuscrito no publicado.

176. Moore, ***op. cit.***, p. 4.

177. Ibídem, pp. 4-5.

178. Ibídem, pp. 4-5.

179. Fickett, Arnold P.; Gellings, Clark W. y Lovins, Amory (1991): "Efficient Use of Electricity", en Davis, ***op. cit.***, p. 23.

180. Davis, ***op. cit.***, p. 9.

181. Douthwaite, ***op. cit.***, pp. 194-196.

182. Winner, Langdon (1986): ***The Whale and the Reactor***, University of Chicago Press, Chicago, p. 53 [ed. cast. (2008): ***La ballena y el reactor. Una búsqueda de los límites en la era de la alta tecnología***, Gedisa, Barcelona].

183. Cubberly, E. P. (1934): ***Public Education in the United States***, Houghton Mifflin, Boston; citado en Robert B. Reich (1991): ***The Work of Nations***, Alfred A. Knopf, Nueva York, p. 60.

184. Gatto, John Taylor (1998): "On the Scientific Management of Children", ***The Journal of Alternative Education***, vol. XV, nº 3, verano, p. 42.

185. Citado en Edward Goldsmith (1993): ***The Way***, Shambala, Boston, p. 282.

186. Berry, Wendell (1977): ***The Unsettling of America***, Sierra Club, San Francisco, p. 147.

187. Norberg-Hodge, Helena (1991): ***Ancient Futºures: Learning from Ladakh***, Sierra Club, San Francisco, pp. 110-111.

188. Ibídem, pp. 110-111.

189. Gatto, John Taylor (1996): "A Map. A Mirror, and A Wristwatch", ***Challenging the Giant***, Down to Earth Books, Albany, p. 321.

190. Orr, David (1994): ***Earth in Mind***, Island Press, Washington D. C., p. 31.

191. Citado en Rupert Sheldrake (1990): ***The Rebirth of Nature***, Park Street Press, Rochester, p. 40.

192. ***Scientific American***, septiembre de 1989.

193. Goldsmith, ***op. cit.***, p. xiv.

194. Ibídem, p. xv.

195. Nordhaus, William (1990): "Greenhouse Economics: Count Before You Leap", ***The Economist***, 7/7/1990; citado en Douthwaite, ***op. cit.***, p. 199.

196. ***The New York Times Magazine***, 1/12/1996, p. 40.

197. Orr, ***op. cit.***, pp. 32-33.

198. Monsanto Environmental Public Affairs: "Monsanto Environmental Annual Review, 1995", St. Louis, p. 20.

199. Aunque fue firmado por las empresas Monsanto y Pioneer, el libro se publicó bajo los auspicios de National 4-H Council.

200. Jacobson, Michael F. y Mazur, Laurie Ann (1993): ***Marketing Madness***, Westview Press, Boulder, p. 33.

201. "Farewell Europe", ***New Scientist***, 9/11/1996, p. 11.

202. Grabado en el programa ***Today***, Radio 4, Inglaterra, 30/5/1997.

203. Soley, Lawrence C. (1995): ***Leasing the Ivory Tower: The Corporate Takeover of Academia***, South End, Boston, p. 71.

204. "Testing times for Britain's Students", ***London Times***, 19/2/1997, p. 15.

205. Gates, Bill (1996): ***The Road Ahead***, Penguin, Nueva York, p. 294.

206. "Clinton Hails Internet Use on Line and on Air", ***The New York Times***, 20/4/1996.

207. Daniel Cass, portavoz de asuntos internacionales, democracia y medioambiente, Australian Greens Party, Victoria (Australia), dcass@mov.vic.gov.au

208. Stead, Deborah (1997): "Corporations, Classrooms, and Commercialism", ***Education Life*** (***The New York Times***), 5/1/1997, p. 31.

209. Jacobson y Mazur, ***op. cit.***, pp. 29-31.

210. Stead, ***op. cit.***, p. 30.

211. Jacobson y Mazur, ***op. cit.***, p. 34.

212. Ibídem, p. 31.

213. Ibídem, p. 32.

214. Gatto, ***op. cit.***, p. 24.

215. Cushman, John (1997): "Critics Rise up Against Environmental Education", ***The New York Times***, 22/4/1997.

216. Jacobson y Mazur, ***op. cit.***, p. 35.

217. Orr, ***op. cit.***, p. 50.

218. Ibídem, p. 205.

219. Gatto, ***op. cit.***, pp. 40-41.

220. Ibídem, p. 42.

221. Bradsher, Keith (1994): "US to Spend $1 Billion to Aid Computer Firms", ***San Francisco Chronicle***, 24/4/1994, p. A13.

222. "Study Finds Public Science Is Pillar Of Industry", ***The New York Times***, 13/5/1997, Sección C, p. 1.

223. Renner, Michael (1997): "R&D Spending Levels Off", ***Vital Signs 1997***, W. W. Norton, Nueva York, pp. 112-113.

224. Kloppenburg Jr., Jack y Burrows, Beth (1996): "Biotechnology to the Rescue?", ***The Ecologist***, vol. 26, nº 2, marzo-abril, p. 64.

225. "United Kingdom Report to the Commission on Sustainable Development, 1995", sección 2.

226. "German Aerospace Research Establishment: Welcome to the DLR", página web.

227. Soley, Lawrence C. (1995): ***Leasing the Ivory Tower: The Corporate Takeover of Academia***, South End, Boston, p. 12.

228. Ibídem, p. 40.

229. Ibídem, p. 42; Kloppenburg Jr. y Burrows, ***op. cit.***, p. 64.

230. Soley, ***op. cit.***, pp. 40-41.

231. Reich, Robert B. (1991): ***The Work of Nations***, Alfred A. Knopf, Nueva York, p. 124.

232. Comisión de las Comunidades Europeas: "White Paper on Growth, Competitiveness, and Employment", 5/12/1993, Bruselas, capítulo 4, pp. 2-3.

233. Citado en William Greider (1997): ***One World, Ready or Not***, Simon and Schuster, Nueva York, p. 177.

234. Morita, Akio (1993): "Toward a New World Economic Order", ***The Atlantic Monthly***, junio, p. 92.

235. Soley, ***op. cit.***, p. 13.

236. Gorman, James (1997): "Mars Mission Separates the Men from the Toys", ***The New York Times***, 13/7/1997, Sección 4, p. 2.

237. Citado en Richard Douthwaite (1990): ***The Growth Illusion***, Green Books, Cambridge, p. 21.

238. Neary Jr., Daniel (1996): "Silent Hillsides: How the Coming of the Bulk Tank Dispossessed Small Farmers", ***Vermont Sunday Magazine***, 25/2/1996, pp. 4-13.

239. Winner, Langdon (1986): ***The Whale and the Reactor***, University of Chicago, Chicago, p. 26 [ed. cast. (2008): ***La ballena y el reactor. Una búsqueda de los límites en la era de la alta tecnología***, Gedisa, Barcelona].

240. Los ***land grant colleges*** son establecimientos de educación superior —mayoritariamente públicos— de algunos estados de los Estados Unidos que recibieron tierras del gobierno federal en el s. XIX para dedicar a ciertos fines, entre ellos, instaurar estudios superiores, especialmente relacionados con ingenierías y técnicas agrarias. (N. de la T).

241. Citado en Wendell Berry (1997): ***The Unsettling of America***, Sierra Club, San Francisco, p. 144.

242. Hightower, Jim y DeMarco, Susan (1975): "The Land Grant College Complex", en Peter Barnes (ed.), ***The People's Land: A Reader on Land Reform in the United States***, Rodale, Emmaus (PA).

243. Berry, Wendell (1997): ***The Unsettling of America***, p. 153.

244. Kloppenburg Jr. y Burrows, ***op. cit.***, p. 63.

245. Ibídem.

246. "White Paper on Growth, Competitiveness and Employment", capítulo 4, p. 5.

247. ERT: "Missing Networks: A European Challenge", 113 av. Henri Jaspar, 1060, Bruselas (Bélgica), p. 5.

248. Slater, Rodney E. (1997): Carta a Al Gore, 12/3/1997, p. 2.

249. Departamento de Transporte de los Estados Unidos (1997): "Highlights of the FY 1997 Transportation Burget", Washington D.C., pp. 3, 5 y 12.

250. Ibídem, pp. 5 y 16.

251. Slater, ***op. cit.***, p. 2; Departamento de Transporte de los Estados Unidos, ***op. cit.***, pp. 8 y 9.

252. Departamento de Transporte de los Estados Unidos, ***op. cit.***

253. Fairlie, Simon (1994): "The Theory Behind Toll Roads: New Clothes for the Road Lobby", ***The Ecologist***, vol. 24, nº 6, noviembre-diciembre, p. 214; Hildyard, Nicholas; Hines, Colin y Lang, Tim (1996): "Who Competes: Changing Landscapes of Corporate Control", ***The Ecologist***, vol. 26, nº 4, julio-agosto, p. 140.

254. Cowles, Maria Green (1992): "Setting the Agenda for a New Europe: The ERT and EC 1992", ***Journal of Common Market Studies***, vol. 33, nº 4, p. 506.

255. Citado en ibídem, p. 505.

256. A. Blackwood: manuscrito no publicado.

257. ERT, ***op. cit.***, p. 9.

258. A. Blackwood: manuscrito no publicado.

259. A. Blackwood: manuscrito no publicado; Comisión de las Comunidades Europeas: "White Paper on Growth, Competitiveness and Employment", Bruselas, 5/12/1993.

260. Comisión de las Comunidades Europeas, ***op. cit.***, capítulo 3, p. 1.

261. European Federation for Transport and Environment: "Ten Questions on TENs", Rue de la Victoire, 26, 1060 Bruselas, pp. 3-6.

262. Comisión de las Comunidades Europeas, ***op. cit.***, Development Theme I: Information Networks, p. 2.

263. ERT, ***op. cit.***, pp. 14-16.

264. Comisión de las Comunidades Europeas, ***op. cit.***

265. "First Day, and Traffic is Bumper to Bumper", ***The New York Times***, 6/4/1998, p. A3.

266. A. Blackwood, manuscrito no publicado; Switkes, Glenn (1996): "Design Chosen for First Phase of Hidrovia", ***World Rivers Review***, junio.

267. Moore, Taylor: "Developing Countries on a Power Drive", EPRI; "Loan & Credit Summary" (proyectos aprobados en la reunión de la junta directiva del Banco Mundial de diciembre de 1996).

268. Brown, Aleta (1996): "Tehri Stalled by Powerful Fast", ***World Rivers Review***, vol. 11, nº 3, julio.

269. "Investing in India", ***Financial Times***, 10/3/1997, p. 2.

270. Dinno, Alexis (1996): "Funding for Laos Dam Approved Despite EIA Criticisms", ***World Rivers Review***, septiembre.

271. Kirkpatrick Sale (1982): ***Human Scale***, p. 66.

272. Maria Green Cowles: "Setting the Agenda for a New Europe: The ERT and EC 1992", ***Journal of Common Market Studies***, vol. 33, nº 4, diciembre de 1995.

273. "Big Biz to Run Small Countries?", ***Earth Island Journal***, invierno de 1996-97, p. 12.

274. David Korten: ***When Corporations Rule the World***, p. 176. [ed. cast. (1998): ***Cuando las transnacionales gobiernan el mundo***, Santiago de Chile, Cuatro Vientos].

275. "Friends of the Earth-USA Fact Sheet on the OECD Multilateral Agreement on Investment".

276. Citado en Walden Bello (1998): "IMF's Role in Asian Crisis", ***IFG News***, nº 3, verano, International Forum on Globalization, San Francisco.

277. Reich, Robert B. (1991): ***The Work of Nations***, Alfred A. Knopf, Nueva York, p. 51.

278. Spain, Patrick J. y Talbot, James R. (eds.) (1995): ***Hoover's Handbook of World Business 1995-1996***, Reference Press, Austin, p. 276; Kellaway, Lucy (1990): "Brittan on the trail of aid to state companies", ***Daily Telegraph***, 19/11/1990.

279. Kellaway, ***op. cit.***; Roger Chen: "France's Allegiance: To Things French, Like Hypocrisy", ***The New York Times***, 24/8/1007, Sección E, p. 5.

280. Spain y Talbot, ***op. cit.***

281. Galbraith, John Kenneth (1973): "On the Economic Image of Corporate Enterprise", en Ralph Nader y Mark J. Green (eds.), ***Corporate Power in America***, Grossman, Nueva York, pp. 3-4.

282. Lindermann, Michael (1996): "Germany warned on subsidy culture", ***Financial Times***, 6/9/1996, p. 2; Münchau, Wolfgang (1996): "VW and fight part of wider battle", ***Financial Times***, 6/9/1996, p. 2.

283. Spain y Talbot, ***op. cit.***, p. 98.

284. Gresser, Charles (1996): "Banking on another bailout", ***Daily Telegraph***, 28/9/1996.

285. Comisión Europea: ***Fifth Survey on State Aid***; citado en "State Aid: Worried Commission Proposes Stricter Rules".

286. Montagnon, Peter (1997): "Government action 'key to Tiger success'", ***Financial Times***, 10/3/1997, p. 4.

287. Reich, ***op. cit.***, p. 126.

288. Rosenbaum, David E. (1997): "Corporate Welfare's New Enemies", ***The New York Times***, 2/2/1997; Wayne, Leslie (1998): "Spreading Global Risk to American Taxpayers", ***The New York Times***, 20/9/1998, Sección 3, p. 1.

289. Walker, Martin (1997): "Air-raid warning for Europe", ***Guardian Weekly***, 13/7/1997, p. 6.

290. Citizens for Tax Justice: "The Hidden Entitlements"; citado en Corporate Welfare Project, Center for Study of Responsive Law, Washington D. C.

291. Brazier, Chris (1997): "State of the World Report", ***New Internationalist***, enero- febrero, p. 7.

292. Korten, ***op. cit.***, p. 126.

293. Barnet, Richard (1994): "Lords of the Global Economy", ***The Nation***, 19/12/1994.

294. Korten, ***op. cit.***, p. 126.

295. A. Blackwood: manuscrito no publicado.

296. Korten, ***op. cit.***, p. 130; A. Blackwood: manuscrito no publicado.

297. A. Blackwood: manuscrito no publicado.

298. Barnett, Antony (1996): "The Government's regional industrial policy has led to agencies spending too much time and money wooing foreign firms", ***The Observer***, 16/6/1996.

299. Korten, ***op. cit.***, p. 129.

300. Korten, ***op. cit.***, pp. 175-176; National Bureau of Economic Research, citado en Glenn Frankel, "US Aided Tobacco Firms in Asia Conquest", ***Guardian Weekly***, 1/12/1996, p. 15 (artículo

originalmente publicado en ***The Washington Post***).

301. Sanger, David E. (1996): "World Trade Group Orders US to Alter Clean Air Act", ***The New York Times***, 18/1/1996, p. C1.

302. Burton, John (1997): "'Unpatriotic' buyers lie low", ***Financial Times***, 10/3/1997, p. 7.

303. Informe anual de Campbell Soup Company de 1994, p. 6.

304. Durning, Alan Thein (1993): "All Consuming Passion", ***Worldwatch***, mayo-junio, p. 12.

305. Montague, Peter (1998): "Is Regulation Possible?", ***The Ecologist***, vol. 28, nº 2, marzo-abril, pp, 59-61.

306. Citado en ***Rachel's Environment & Health Weekly***, nº 613, 27/8/1998.

307. Citado en David Korten (1995): ***When Corporations Rule the World***, p. 159 [ed. cast. (1998): ***Cuando las transnacionales gobiernan el mundo***, Santiago de Chile, Cuatro Vientos].

308. Servicio de noticias de Reuters: "Occidental Offers to Meet with Indians", 26/4/1997.

309. Brown, Lester ***et al.*** (eds.): ***State of the World 1997***, W.W. Norton, Nueva York, p. 47.

310. Arnold, Steven F. ***et al.*** (1996): "Synergistic Activation of Estrogen Receptor with Combinations of Environmental Chemicals", ***Science***, vol. 272, 7/6/1996, pp. 1489-1492; citado en C. V. Howard: "Chemical Mixtures and Synergism… The End of Traditional Toxicology", Universidad de Liverpool.

311. Ibídem.

312. Montague, Peter (1997): ***Rachel's Environment & Health Weekly***, Environmental Research Foundation, nº 538, 20/3/1997.

313. Ibídem.

314. Berry, Wendell (1997): ***The Unsettling of America***, Counterpoint, Berkley, p. 62.

315. Gentile, Olivia F. (1997): "Chemist Dies of Mercury Poisoning", ***Rutland Herald***, 10/6/1997.

316. Norberg-Hodge, Helena (1995): "Localization Steps", memoria del International Forum on Globalisation, 15/2/1995; "From Global Dependence to Local Interdependence", International Society for Ecology and Culture (ISEC), julio.

317. Citado en Rachel Burnstein (1997): "Paid Protection", ***Mother Jones***, enero-febrero, p. 42.

318. "Report: Mass production promotes food poisoning", ***Burlington Free Press***, 10/12/1997, p. 1.

319. Simon, Helen J.: "Cider Pasteurization Urged: Regulations could hurt small Vt. Firms", ***Burlington Free Press***, 27 de agosto, p. 1.

320. Fondiller, Laini (1996): "Laini and the Vermont Ag Department", ***Rural Vermont Report***,

verano, pp. 19-20.

321. Berry, ***op. cit.***

322. Ibídem, p. 41.

323. Cummins, Ronnie (1997): "Whose Organic Standards? USDA Prepares for an 'Unfriendly Takeover' of the Natural Foods Industry", Pure Food Campaign, Little Marais (MN), 9/7/1997.

324. Grossman, Richard (1997): "Corporate Security: Monsanto's First Amendment Rigth to Lie", ***Earth Island Journal***, invierno, p. 25.

325. Grossman, Richard (1997): "The Relationship of Humans to Corporations", Program on Corporations, Law, and Democracy, 27/2/1997.

326. Orr, David (1994): ***Earth in Mind***, Island Press, Washington D.C., p. 49.

327. Shaw, Karen (1996): Declaración ante el Comité de Agricultura del Senado, estado de Vermont, 25/4/1996.

328. Good, Jeffrey (1997): "After Criticism, Panel OKs Graves' Term", ***Burlington Free Press***, 1/5/1997, p. 1.

329. Crossette, Barbara (1997): "The 21st Century Belongs To…", ***The New York Times***, 19/10/1997, Sección 4, p. 3.

330. Aditjondro, George (1997): "Dictators United: The Suharto-SLOEC Business Connection", ***Multinational Monitor***, vol. 18, nº 9, septiembre, p. 11.

331. Faison, Seth (1998): "One Korean Certainty: No More Business as Usual", ***The New York Times***, 4/1/1998, Sección 4, p. 4.

332. Smith, Geri (1996): "Catching Up with Carlos Salinas", ***Business Week***, 15/7/1996, pp. 44-46; "New Revelations —And New Pressure on Zedillo", ***Business Week***, 15/7/1996, p. 46.

333. Labaton, Stephen (1997): "Agriculture Chief in '93-'94 Cabinet is Indicted by US", ***The New York Times***, 28/8/1997, Sección A, p. 1.

334. Hitchens, Christopher (1997): "In the Pipeline", ***The Nation***, 13/10/1997, p. 9.

335. US PIRG: "Feeding at the Trough", 15/4/1997.

336. Abramson, Jill (1997): "Money Buys a Lot More Than Access", ***The New York Times***, vol. 9, Sección 4, p. 4.

337. Arnow, Pat (1997): "No Money Back Guarantee", ***In These Times***, 23/11/1997, p. 6.

338. Sanger, David E. (1997): "Asia's Surrender", ***The New York Times***, 14/12/1997, pp. 1 y 12.

339. Citado en Ann Doherty y Olivier Hoedeman (1994): "Misshappen Europe: The European Round

Table of Industrialists", ***The Ecologist***, vol. 24, nº 14, julio-agosto, p. 135.

340. Ibídem, p. 136.

341. Walker, Martin (1997): "Air-raid warning for Europe", ***Guardian Weekly***, 13/7/1997, p. 6.

342. Kay, Jane Holtz (1997): ***Asphalt Nation***, Crown, Nueva York, p. 123.

343. Carta al presidente Clinton, firmada por Lee F. Raymond, director ejecutivo de Exxon, ***et al.***

344. Ibídem.

345. Kamens, Al (1997): "Clinton Assistant Going Private", ***The Washington Post***, 21/4/1997.

346. Beth Burrows, comunicación personal.

347. Berry, Wendell (1977): ***The Unsettling of America***, Counterpoint, Berkley, p. 219.

348. Crowley, Mary (1997): "Do Kids Need Prozac?", ***Newsweek***, 20/10/1997, pp. 3-4.

349. Leutwyler, Kristen (1996): "Paying Attention", ***Scientific American***, agosto, p. 12; Oficina del Censo (1996): "Resident Populations by Age and State", ***Statistical Abstract of the United States***, Washington D. C., p. 33.

350. Strauch, Barbara (1997): "Use of Antidepression Medicine for Young Patients Has Soared: To Bolster Market, Makers Seek FDA Sanction", ***The New York Times***, 10/8/1997, Sección A, pp. 1 y 24.

351. Ibídem, p. 1

352. Goldsmith, Edward (1995): "Development Fallacies", en Helena Norberg-Hodge ***et al.*** (eds.), ***The Future of Progress***, Green Books, Totnes, p. 74.

353. Brown, Lester ***et al.*** (eds.) (1997): ***Vital Signs 1997***, W. W. Norton, Nueva York, p. 74.

354 . Daly, Herman (1993): "The Perils of Free Trade", ***Scientific American***, noviembre, p. 51.

355 . Ibídem.

356 . Ibídem, p. 50.

357 . Sanger, David E. (1998): "New World Audit: Fail-Safe Strategies in a Market Era", ***The New York Times***, 4/1/1998, Sección 4, p. 1.

358 . Cobb, Clifford; Halstead, Ted y Rowe, Jonathan (1993): "If the GDP Is Up, Why Is America Down?", ***Atlantic Monthly***, octubre, pp. 60-66.

359 . Reich, Robert (1997): "For Richer, for Poorer", ***The New York Times Book Review***, 6/7/1997, p. 11.

360 . Norberg-Hodge, Helena (1991): ***Ancient Futures: Learning from Ladakh***, Sierra Club, San

Francisco, p. 85.

361 . Iltis, Hugh H. (1988): "Serendipity in the Exploration of Biodiversity: What Good Are Weedy Tomatoes", en E. O. Wilson (ed.), ***Biodiversity***, National Academy Press, Washington D.C., p. 99.

362 . Norberg-Hodge, Helena (1995): "Ancient Futures", en D. Chiras (ed.), ***Voices for the Earth: ital. Ideas from America's Best Environmental Books***, Johnson Books, Boulder.

363 . Strauch, ***op. cit.***

Índice

PRÓLOGO.DE LA ECONOMÍA DE LA COMPETENCIA A LA ECONOMÍA DE LA SUBVENCIÓN PÚBLICA (PARA LAS GRANDES EMPRESAS).por Federio Aguilera Klink
INTRODUCCIÓN.por Helena Norberg-Hodge
CAPÍTULO 1 .ES LA EVOLUCIÓN, ¿NO?
CAPÍTULO 2. LO GRANDE SE HACE MÁS GRANDE
CAPÍTULO 3. FACILITANDO EL CRECIMIENTO: INFRAESTRUCTURAS Y ESCALA
CAPÍTULO 4. LAS SUBVENCIONES AL TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA
CAPÍTULO 5. LA COMUNICACIÓN DEL GLOBALISMO
CAPÍTULO 6. HAY QUE ENCONTRAR LA ENERGÍA
CAPÍTULO 7. APRENDIENDO A SERVIR AL MERCADO GLOBAL
CAPÍTULO 8. INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA: ¿QUIÉN SE BENEFICIA, QUIÉN PAGA?
CAPÍTULO 9. LA AMPLIACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS: UNA CARRERA HACIA NINGUNA PARTE
CAPÍTULO 10. LAS REGLAS DEL JUEGO: EL LIBRE COMERCIO
CAPÍTULO 11. MUCHAS REGULACIONES Y POCOS EFECTOS
CAPÍTULO 12. ENTONCES ¿POR QUÉ LO SIGUEN HACIENDO?
AGRADECIMIENTOS
NOTAS